



ZEITSCHRIFT
für
Handelswissenschaftliche Forschung.

Herausgegeben von

E. SCHMALENBACH
Professor der Handelstechnik an
der Handels-Hochschule Cöln.

XII. Jahrgang 1917/18



G. A. GLOECKNER Verlag für Handelswissenschaft, Leipzig.

Die Sachordnung der Zeitschrift für Handelsw. Forschung.

Sachordnung[1])

des 1. bis 12. Jahrganges.

A. Grundlagen und allgemeine Fragen.

B. Kaufmännische Betriebstechnik.

I. Gesamt-Ordnung des Betriebs.

II. Kapitalistische Ordnung des Betriebs und Kapitalwirtschaft[2]).

III. Sachliche Ordnung des Betriebs und Anlagen-Wirtschaft.

[1]) In der Sachordnung ist der Name des Herausgebers als Verfasser zum Zwecke der Platzersparnis weggelassen. Ältere Aufsätze, für welche die Zeitschrift neue Bearbeitungen enthält und einige Beiträge von nur gelegentlicher Bedeutung werden nicht mehr aufgeführt.

[2]) Die in dem Abschnitt B. II wiedergegebenen Aufsätze des Herausgebers sind neu bearbeitet in dem Buche „Finanzierungen", Leipzig (G. A. Gloeckner), 1915, vereinigt worden.

Band u. Seite

IV. Persönliche Ordnung des Betriebs und Personal-Wirtschaft.

V. Material-Wirtschaft und Lieferantenverkehr.

VI. Kundschaftsverkehr.

a) Propaganda.

b) Preisstellung und Geschäftsbedingungen.

c) Lagerung und Versand der Waren.

VII. Rechnungswesen und Schriftenverwaltung.

a) Allgemeine Fragen.

b) Geschichte des Rechnungswesens.

c) Buchführungsrecht.

d) Übertragungstechnik und Grundbuchformen.

e) Ordnungsbücher.

f) Die Erfolgs- und Bilanzrechnung.

1. Bilanz und Gewinn- und Verlust-Rechnung im allgemeinen.

g) Monatliche Gewinnrechnung.

h) Die Selbstkostenrechnung.

Einzeldarstellungen siehe bei den auf den Seiten IX ff. angegebenen Aufsätzen aus den einzelnen Gewerbezweigen.

i) Ermittlung der Steuerwerte.

k) Buchhalterische Kontrolle.

l) Treuhänderische Kontrolle und Verwaltung.

m) Das Registraturwesen.

n) Technologie der Büromaschinen.

o) Neue Buchführungs-Systeme und -Einrichtungen.

Siehe auch unter den Abschnitten VII d und e.

VIII. Beiträge zur kaufmännischen Betriebstechnik, nach Gewerbszweigen geordnet.

a) Industrieunternehmungen.

1. Bergbau, Hütten, Walzwerke.

2. Industrie der Steine und Erden.

3. Metallverarbeitung.

4. Holzbearbeitung.

5. Industrie der Maschinen.

---

*) Die mit Stern bezeichneten Arbeiten sind hervorgegangen aus dem Preisausschreiben, das die „**Gesellschaft für wirtschaftliche Ausbildung**“ in Frankfurt a. M. über das Selbstkostenwesen industrieller Betriebe veranstaltet hat.

*) Siehe Anm. * Seite IX.

*) Siehe Anm. * Seite IX.

e) Wechselverkehr.

f) Devisenverkehr und sonstiger internationaler Zahlungsverkehr.

g) Kreditbriefverkehr.

h) Wertpapiere.

i) Grundlagen der Beurteilung von Wertpapieren.

k) Ausgabe, Emission und Einziehung von Wertpapieren.

l) Wertpapierverkehr.

III. Nachrichtenverkehr.

IV. Verkehrstechnik einzelner Länder und Geschäftszweige.

Alphabetische Ordnung

des 12. Jahrganges.

I. Aufsätze[1]).

---

[1]) **Aufsätze ohne Namen und Mitteilungen sind im alphabetischen Register nicht berücksichtigt.**

II. Literatur.

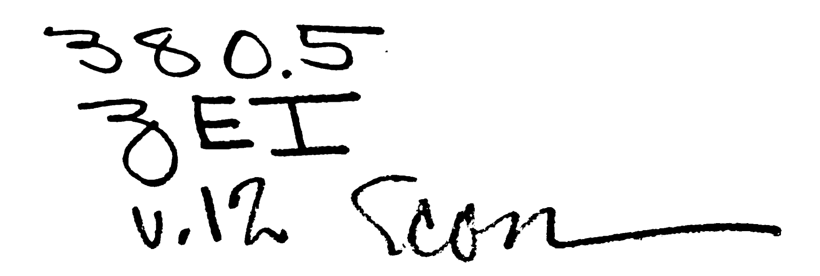
---

*) Diese Bücher sind besprochen worden.

*) **Diese Bücher sind besprochen worden.**

*) Diese Bücher sind besprochen worden.

Buchdruckerei Julius Klinkhardt, Leipzig.



Die Werte von Anlagen und Unternehmungen in der Schätzungstechnik.[1]

Von E. Schmalenbach.

Die Werte, die bei der Bewertung von Anlagen eine Rolle spielen können, sind verschiedener Art. Aber nicht alle diese Werte haben gleiche Bedeutung. Weitaus der wichtigste von ihnen ist der Ertragswert.

1. Der Ertragswert.

Daß dieser Wert im wirtschaftlichen Verkehr so ungemein wichtig ist, liegt auf der Hand. Alle, die eine Wirtschaftsanlage kaufen oder sich in irgend einer Form an ihr beteiligen wollen, und alle, die eine Wirtschaftsanlage verkaufen möchten, werden, wenn sie wirtschaftlich denken, von dem Gedanken beherrscht: Was kann diese Anlage in Zukunft an Gewinn bringen? Diese Frage bestimmt Käufer und Verkäufer gleichermaßen, drückt sich in ihren Kalkulationen aus und äußert sich schließlich im vereinbarten Preise.

Dies ist ein sehr natürlicher und begreiflicher Zustand.

Derjenige, der eine Wirtschaftsanlage kaufen will, ist wirtschaftlich an nichts anderem interessiert als daran, was diese Anlage ihm in Zukunft erbringen wird. Selbst wenn er mit dem Gedanken umgehen sollte, die Anlage nicht lange zu betreiben, sondern sie sobald wie möglich weiter zu verkaufen, liegt der Ertragswert seinem Interesse nahe, denn bei dem neuen Käufer wird er voraussichtlich dem gleichen Interesse begegnen.

Genau dieselbe Erwartung beherrscht denjenigen, der sich nur beteiligen will. Zwar ist es nur ein Teil am Unternehmen, den dieser Mann

---

[1]) Literatur: J. Röttinger, Zur Abschätzung von Gebäudeanlagen. Leipzig 1902.

Fr. Aereboe, Die Taxation von Landgütern und Grundstücken. Berlin 1912.

Wattmann, Sachwerte von Betriebsanlagen und ihre Schätzung. Elektrische Kraftbetriebe und Bahnen. München und Berlin 1912. Heft 25, S. 528 ff.

L. Offenberg, Die Abschätzung der Immobilien in Stadt und Land. Berlin 1915.

C. H. Goedecke, Sachwert und Ertragswert von Werken mit Betriebsnetzen. München 1917.

zu erwerben beabsichtigt; aber das Interesse ist nur quantitativ, nicht aber qualitativ von dem des Alleinkäufers verschieden.

Denjenigen, der eine Wirtschaftsanlage weder kaufen, noch sich an ihr beteiligen, sondern sie nur beleihen will, kümmern die zukünftigen Ergebnisse des Betriebes allerdings weniger. Aber auch er ist geneigt, nach der Höhe des Ertragswertes die Kalkulation seines Risikos und damit die Höhe des Zinses zu bemessen. Hoher Ertragswert ist ein annehmbares Unterpfand für Zinszahlung und Kapitalamortisation; hoher Ertragswert sichert im Notfalle einen hohen Verkaufspreis, und hoher Ertragswert ist schließlich eine wichtige Sache, wenn ein Gläubiger ein beliehenes Unternehmen selbst übernehmen muß.

Bei demjenigen, der eine Anlage verkaufen will, sind die Wertvorstellungen nicht immer einheitlich. Die rein wirtschaftlichen Vorstellungen drängen allerdings auf Ertragsbewertung. Aber andere, nicht wirtschaftliche, um nicht zu sagen sentimentale Vorstellungen, richten sich statt auf die Zukunft auf die Vergangenheit, und so gewinnt hier namentlich der Selbstkostenwert neben dem Ertragswert eine Bedeutung. Namentlich, wenn der Kaufpreis einer Sache höher gewesen ist als der erzielbare Verkaufspreis, zaudern viele Menschen, Kaufleute insbesondere, mit dem Verkauf, den sie sonst vornehmen würden. Sie haben das Gefühl, erst durch den Verkauf würde der Verlust, den sie erlitten, ein wirklicher; sie stellen sich den Wert der Dinge nicht als Quelle des Preises, sondern umgekehrt den Preis als Bestimmungsgrund des Wertes vor und denken infolgedessen, daß ein Verlust so lange nicht eingetreten sei, wie die Sache nicht wirklich verkauft ist. Der Wert einer Sache ist ihnen eine von Umsatz zu Umsatz unveränderliche Eigenschaft der Sache. Diese Vorstellung läßt sich beim Kaufmann als Ergebnis seiner Erfolgsrechnung und seiner Kalkulationstechnik zwar begreifen, ist aber trotzdem in unzähligen Fällen und bei oft schwerwiegenden Anlässen die Ursache unwirtschaftlichen Gebahrens.

Übrigens sind Selbstkosten- und Kaufpreis-Vorstellungen beim Verkauf der Sache gewöhnlich nur Hemmungen und nicht Hinderungen; sie kommen auf die Dauer gegen rein wirtschaftliche Vorstellungen nicht auf. So wird eine Anlage, deren Ertragswert unter den Kaufpreis gesunken ist, und die verkauft werden soll, zwar mit Zaudern und innerem Widerstand, schließlich aber doch unter Kaufpreis verkauft. Der Ertragswert siegt schließlich immer über den Kauf- oder Selbstkostenpreis; nur dauert es gewöhnlich eine Weile.

Der Ertragswert kann auf mehrerlei Weise berechnet werden; immer ist jedoch im Auge zu halten, daß voraussichtliche Erträge letzter

Gegenstand der Schätzung sind. Bei schon im Betriebe befindlichen Anlagen ist gewöhnlich der bisherige Gewinn der gleichen Anlage die Grundlage für die Schätzung der voraussichtlichen Erträge. Viele Schätzer haben sich so an die Zugrundelegung bisheriger Gewinne gewöhnt, daß sie ganz vergessen, an ihnen nur Maßstäbe für voraussichtliche Gewinne zu besitzen; nicht selten entstehen dadurch erhebliche Fehler. Bei neuen Anlagen ist Schätzungsmaßstab der Gewinn gleichgearteter Anlagen; bei diesen auch häufig statt des Gewinns voraussichtliche Leistung und voraussichtlicher Aufwand; letzteres namentlich dort, wo phantastische Bilder gezeichnet werden sollen. Der Ertragswert wird bei dauernd gleich zu schätzenden Erträgen (also auch bei stark schwankenden, aber in ihren Schwankungen unbekannten Erträgen) kapitalisiert, wie man eine ewige Rente kapitalisiert, unter Zuhilfenahme des für Anlagen gleicher Art geltenden Zinsfußes. Der Ertragswert mit zeitlich begrenzten Erträgen ist die Summe der auf den Bewertungstag zu diskontierenden Erträge[1]).

Schätzer, die häufig Anlagen gleicher Art zu schätzen haben, machen die natürliche Bemerkung, daß sich, wenn man den Ertrag auf die Leistungseinheit (Kohlenzechen 1 Tonne Kohlen, Brauereien 1 hl Bier, Eisenbahnen 1 Tonnenkilometer, Elektrizitätswerke 1 Kilowattstunde, 1 Kilowattjahr usw.) berechnet, bei verschiedenen Werken zwar verschiedene Beträge ergeben, daß sich aber auf die Dauer Durchschnittszahlen gewinnen lassen,

[1]) Ist $p =$ Kapitalisierungszinsfuß und sind E_1, E_2, E_3, E_n usf. die Erträge der zukünftigen Jahre, so ist der Ertragswert

$$\frac{E_1}{1{,}0p} + \frac{E_2}{1{,}0p^2} + \frac{E_3}{1{,}0p^3} \cdots \frac{E_n}{1{,}0p^n}$$

Sind die Erträge als gleiche und ewige anzusehen, so gelangt man über eine entsprechende geometrische Reihe

$$\frac{E}{1{,}0p} + \frac{E}{1{,}0p^2} + \frac{E}{1{,}0p^3} \cdots + \frac{E}{1{,}0p^\infty}$$

zu der Formel $\frac{E\,100}{p}$

Denn:

$$E\left(\frac{1}{1{,}0p} + \frac{1}{1{,}0p^2} + \frac{1}{1{,}0p^3} \cdots + \frac{1}{1{,}0p^\infty}\right)$$

$$= E\,\frac{\frac{1}{1{,}0p} - \frac{1}{1{,}0p^{\infty+1}}}{1 - \frac{1}{1{,}0p}} = E\,\frac{\frac{1}{1{,}0p} - \frac{1}{1{,}0p^{\infty+1}}}{\frac{0{,}0p}{1{,}0p}}$$

$$= E\,\frac{1 - \frac{1}{1{,}0p^\infty}}{0{,}0p} = E\,\frac{1-0}{0{,}0p} = E\,\frac{100}{p}$$

die besonders für überschlägige Rechnungen gut verwendbar sind. Bei gleichbleibendem Kapitalisierungszinsfuß kann man dann an Stelle der Ertragseinheit eine Bewertungseinheit benutzen. Auch ein solchergestalt gewonnener Wert stellt einen Ertragswert dar und darf nicht als ein davon verschiedener „Sachwert" hingestellt werden.

Bei allen Ertragswertberechnungen ist natürlich der Reinertrag zugrunde zu legen. Alle Aufwände, auch diejenigen für eigene Arbeit, sind als Kosten in Abzug zu bringen.

Bei derartigen Rechnungen können nationalökonomische Unternehmergewinnvorstellungen störend werden. In diesen Vorstellungen wird nicht genug auseinandergehalten, daß Unternehmergewinn ein Einkommen sein kann, das sich an die Person, oder ein Einkommen, das sich an die Sache, insbesondere an die in Betrieb befindliche Unternehmung knüpft. Unternehmergewinn, der sich an die Unternehmung knüpft, bildet einen Teil derjenigen Erträge, die der Ertragswertschätzung einer Unternehmung zugrunde zu legen sind. Unternehmergewinn, der sich an die Person knüpft, bildet einen Teil des als Kosten zu berücksichtigenden Arbeitslohnes.

Bei der Berechnung von Ertragswerten sind auf der Seite der Käufer die mit dem Besitzwechsel zu erwartenden Ertragsveränderungen zu berücksichtigen. Beispielsweise ist bei der Gründung einer Aktiengesellschaft der Mehr- oder Minderaufwand gegenüber der bisherigen Unternehmungsform dem voraussichtlichen Ertrage ab- und zuzuziehen.

Der für die Kapitalisierung der Erträge zugrunde zu legende Kapitalisierungszinsfuß ist der von dem Käufer bzw. von dem Verkäufer verlangte; nach ihm richten sie das auf Grund der Erträge berechnete Preisverlangen oder Preisgebot. Für neutrale Ertragswertrechnungen ist theoretisch der voraussichtliche marktgängige Zinsfuß für Anlagen gleicher oder ähnlicher Art zu benutzen; an seine Stelle tritt als Taxe des voraussichtlichen gewöhnlich der jeweils für die Zeit der Schätzung geltende Zinsfuß. Sind Zinsfußänderungen zu erwarten (z. B. wenn infolge des Krieges mit wesentlich steigenden Zinsfüßen für die Zukunft gerechnet wird), so sind die Zinsfüße entsprechend anzusetzen.

Die Wahl des Zinsfußes ist namentlich in so unruhigen Zeiten, wie wir sie jetzt haben, mehr Gefühls- als Rechnungssache. Dadurch werden sonst genaue Ertragsrechnungen gewöhnlich auf unsichere Grundlage gebracht. Dieser Mangel ist von so erheblichem Einfluß, daß die Schätzer es sich angelegen sein lassen müssen, ihre Materialsammlungen besonders nach dieser Seite zu vervollständigen. Auf diesem Gebiete würde eine Zeitschrift oder ein Archiv, das sich die Sammlung und Verarbeitung alles Erreichbaren angelegen sein ließe, gute Wirkung tun können.

Ziemlich oft sind Kapitalisierungszinsfüße aus benachbarten Gebieten herüberzuholen. Beispielsweise bilden Aktienkurse und Aktiendividenden beliebte Maßstäbe, die auf andere Unternehmungsformen übertragen werden. Bei solchen Übertragungen ist darauf Rücksicht zu nehmen, daß der Zinsfuß bei mobilisierten Besitztiteln geringer ist als bei nicht mobilisierten. Ein annehmbarer Schätzungsweg ist es, in solchen Fällen die normalen Kosten der Gründung einer Aktiengesellschaft und der Einführung der Aktien in den Börsenhandel von dem Ertragswerte abzurechnen, die man unter Berücksichtigung normaler Aktiendividende berechnet hat.

Ertragswertberechnungen für Industrieunternehmungen während der Kriegszeit für Nicht-Aktiengesellschaften, die mir bekannt geworden sind, haben zwischen 7 und 12 % geschwankt, sind auch gelegentlich bis 14 % hinaufgegangen.

Erträge mit großem Risiko oder mit großen Schwankungen werden gewöhnlich mit hohen Kapitalisierungszinsfüßen kapitalisiert. Unternehmungen und Anlagen mit verhältnismäßig sehr hohen Erträgen, die unter starker Konkurrenzgefahr leiden, berechnet man am besten mit gewöhnlichen Zinsfüßen, zieht dafür aber vom Ertragswert einen Teil der kapitalisierten Seltenheitsrente ab. Über dieses Verfahren wird noch zu reden sein. —

Dem Ertragswert hat man die übrigen Werte als eine besondere Gruppe gegenübergestellt und in ihrer Gesamtheit auch wohl als „Sachwerte" bezeichnet. Ich sehe dafür keinen Grund; Ertragswert und Verkaufswert sind z. B. viel näher verwandt als der Verkaufswert mit den übrigen Werten. Außerdem ist aber auch die Bezeichnung „Sachwert" sprachlich nicht annehmbar. Ich verstehe nicht, wieso die übrigen Werte mehr an der Sache hängen als der Ertragswert.

2. Der Verkaufswert.

Die scharfe Gegenüberstellung von Ertragswert und Verkaufswert, wie man sie häufig in der Literatur sowie in Verordnungen und Gesetzen und deren Begründungen findet, scheint auf teilweise irrtümlichen Vorstellungen zu beruhen.

Wir müssen zweierlei Objekte unterscheiden: Erstens solche, die in solcher Menge und Gleichartigkeit auf den Markt kommen, daß sich für sie Preise bilden, die wenigstens berufsmäßigen Schätzern oder Sachverständigen bekannt sind. Zweitens solche, die diese Bedingungen nicht erfüllen. Bei

den erstgenannten Objekten ist der Verkaufspreis zu schätzen nach dem vorhandenen Preismaterial. Bei den zweitgenannten Objekten dagegen, bei denen das Preismaterial fehlt, ist davon auszugehen, daß Verkaufspreise sich nach den voraussichtlichen Erträgen zu bilden pflegen; infolgedessen läuft die Schätzung dieser Werte auf die Feststellung der Ertragswerte hinaus; es ist also bei diesen letzteren Objekten schätzungstechnisch kein Unterschied zwischen Verkaufswert und Ertragswert.

Hierbei ist ein wichtiger, oft vorkommender Fehler nachdrücklich herauszustellen. Sehr häufig sind für eine Unternehmung im ganzen oder auch nur für eine Anlage im ganzen vergleichsfähige Verkaufspreise nicht zur Hand. Wohl aber sind Verkaufspreise bekannt für die einzelnen Teile des Ganzen. In solchen Fällen stellen die Schätzer zuweilen die Einzelverkaufspreise zusammen und rechnen diesen zusammengestellten Wert als Verkaufswert des Ganzen. Das ist, wenn wir von einigen noch zu besprechenden Ausnahmen absehen, ein grober Fehler. Zwar erhält der Schätzer auf diese Weise auch einen Wert, nicht aber den Verkaufswert der Anlage im Ganzen. Der Fehler kann zahlenmäßig ungemein erheblich sein.

Diesem Verfahren gegenüber muß betont werden, daß, wenn für ein Unternehmen oder eine Anlage nicht Verkaufspreise von ganzen Unternehmungen oder Anlagen zum Vergleich in hinreichender Zuverlässigkeit zur Hand sind, der Verkaufspreis durch Feststellung des Ertragswertes zu berechnen ist. Das soll in kurzem begründet werden.

Ich habe oben dargelegt, daß sich der Verkaufspreis regelmäßig bildet auf Grund der zu erwartenden Erträge. Es kommt allerdings hin und wieder vor, daß der Verkäufer in seinen Maßnahmen sich vom Kaufpreise oder von den Selbstkosten bestimmen läßt. Die Gesamtwirkung dieser unwirtschaftlichen Einflüsse ist auch keineswegs gering. Trotzdem pflegen rein wirtschaftliche Erwägungen den Marktpreis wesentlich stärker und vor allen Dingen dauerhafter zu bestimmen als unwirtschaftliche Erwägungen. Man darf darum sagen: Wo Verkaufswerte, d. h. voraussichtliche Verkaufswerte, zu schätzen sind, muß ausgegangen werden von voraussichtlichen Erträgen.

Will jemand an die Stelle der Erträge die addierten Verkaufspreise der Einzelstücke einer Anlage setzen, so muß er nachweisen, daß der so berechnete Wert theoretisch mit dem aus voraussichtlichen Erträgen berechneten Werte übereinstimmt. Diesen Nachweis zu führen ist jedoch allgemeinhin unmöglich. Die Erträge einer Unternehmung werden bestimmt dadurch, ob die Unternehmung mehr oder weniger günstig den herrschenden Marktverhältnissen in ihren Erzeugnissen oder Leistungen sich

anzupassen wußte. Nicht daß irgendwelche Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Propagandaeinrichtungen und dergleichen zu einer Unternehmung zusammengeschweißt wurden, ist wirtschaftlich verdienstlich und bringt Erfolg, sondern die Art, wie die Vereinigung dieser Einzelstücke zu einer Unternehmung marktmäßig wirkt, ist für den Erfolg entscheidend. Es gibt sehr viele Unternehmungen, die es an einer Anhäufung von Einzelwerten mit hohen einzelnen Verkaufspreisen nicht haben fehlen lassen und deren Erträge dennoch sehr unbefriedigend sind, und andere wiederum gibt es, bei denen ein feines wirtschaftliches Gefühl eine Mischung von Produktionselementen hat entstehen lassen, die so sehr vom Markte beansprucht werden, daß sie außerordentliche Erfolge liefern. Sehr viele Unternehmungen gibt es auch, bei denen nicht so sehr ein feines Unternehmergefühl als langes Bestehen und allmähliches Einfühlen in den Markt sich sozusagen von selbst ohne großen Geistesaufwand vollzogen hat. Und schließlich gibt es nicht wenige Unternehmungen, die zwar von Haus aus nicht sonderlich glücklich angelegt waren, aber durch glückliche Marktveränderungen zu befriedigenden Erträgnissen geführt wurden.

Aus diesen Darlegungen dürfte genugsam hervorgehen, daß nicht einfach die Menge der in einem Unternehmen vereinigten Einzelwerte den Gesamtwert bestimmt, sondern daß im Gesamtwert besondere Wirkungen sich geltend machen.

Es ist allerdings soviel richtig, daß eine Unternehmung, an der erhebliche Einzelwerte sich vereinigen, eben dadurch eine größere Wahrscheinlichkeit für erhebliche Rentabilität besitzt als eine andere Unternehmung mit nur geringen Investierungen; denn es ist zu begreifen, daß Unternehmungen, die mit verhältnismäßig geringem Kapital gegründet werden können, bei verhältnismäßig hohen Erträgen auch wirklich gegründet werden und durch Konkurrenz ihre Erträge mindern; andererseits ist es ebenso begreiflich, daß Unternehmungen, die den investierten Werken nicht genug Verzinsung bieten, nicht leicht neue Konkurrenz bekommen und wenigstens bei mäßig steigender Nachfrage allmählich zu normaler Rentabilität gelangen. Aber die Erfahrung zeigt doch, daß oft lange Zeiten vergehen können, ehe derartige Wirkungen sich geltend machen. Bei Anlagen mit dauernder absoluter Verringerung der Nachfrage oder bei überholter Erzeugungskraft durch Erfindungen u. dergl. ist das Wiedererreichen normaler Rente überhaupt nicht mehr zu erwarten. Auch verfehlte Anlagen, wie z. B. unglückliche Bergbauanlagen sind als dauernd entwertet anzusehen.

In welchem Grade beim Handel von Unternehmungen die Erträge statt der Einzelwerte die Quelle der Verkaufswerte sind, sieht man am

deutlichsten am Aktienhandel. Die Kurse bilden sich nach Dividenden, gewährten Bezugsrechten und andern Gewinnausschüttungen, diese wiederum nach erzielten Gewinnen. Zwar handelt es sich bei Aktienkursen nicht um den Besitzwechsel ganzer Unternehmungen, sondern nur um Kauf und Verkauf von Unternehmungsanteilen; aber die Kalkulation ist in beiden Fällen die gleiche. Selbst da, wo sich die Aktienkäufer die Anlagen eines Unternehmens kritisch betrachten, wie es z. B. bei Minenshares geschieht, untersucht man eine Anlage nicht auf den Verkaufswert ihrer einzelnen Teile, sondern auf Ausbeuteverhältnisse und Lebensdauer, also darauf, wie sich die Ertragsverhältnisse der Zukunft voraussichtlich gestalten.

Und schließlich braucht man nur die Verkaufspreise ganzer Unternehmungen zu betrachten, um zu erkennen, daß bei ihnen regelmäßig die Addition der einzelnen Verkaufspreise ganz falsche Ergebnisse bringt, weit falschere als Ertragswertschätzungen.

Wir dürfen somit als feststehend betrachten, daß dort, wo für Unternehmungen nicht Gesamtverkaufspreise feststehen und infolgedessen eine Schätzung eintreten muß, für diese Schätzung nur der Ertragswert und nicht die Zusammenziehung der Einzelverkaufswerte angewandt werden darf.

Dort jedoch, wo für ganze Unternehmungen und Anlagen gleicher Art Gesamtverkaufspreise als Material zur Verfügung stehen, ist in der Tat Verkaufspreis und Ertragswert etwas Verschiedenes. Die Verschiedenheit liegt aber darin, daß es sich bei den Ertragswerten um individuelle Rechnungen mit allen Unsicherheiten des rechnenden Individuums, bei den Verkaufspreisen dagegen um Ertragswert- und Kapitalisierungsschätzungen vieler Interessenten handelt, die so ernsthaft geworden sind, daß sich Parteien auf ihrer Grundlage zum Besitzwechsel entschlossen haben. Man kann es verstehen, daß man in Verträgen, Verordnungen und Gesetzen derartige gewonnene Verkaufswerte den von Fall zu Fall anzustellenden Ertragswertschätzungen einzelner Schätzer vorzieht.

In den Fällen, in denen man mit Recht Verkaufswerte an die Stelle von Ertragswerten setzt, ist die Bevorzugung der Verkaufswerte schon deshalb leicht einzusehen, weil der unsichere Kapitalisierungszinsfuß bei Ertragswertschätzungen gewöhnlich dadurch festgestellt wird, daß man auf bekannte Verkaufspreise zurückgreift.

Von der Regel, daß sich der Verkaufswert einer Unternehmung im ganzen nicht durch Zusammenzählung der Verkaufswerte der einzelnen Teile gewinnen läßt, gibt es Ausnahmen. Eine Ausnahme besteht, wenn die Unternehmung aus mehreren selbständigen, nicht zu einem Betriebsganzen verbundenen und mit selbständigen Erträgen arbeitenden Einzelteilen besteht. Hier kann natürlich jeder selbständige Teil für sich be-

wertet werden. Ebenso kann man aus einer Unternehmung einzelne, ablösbare Teile einer Sonderbewertung unterziehen; beispielsweise lassen sich zum Betriebe nicht gebrauchte und nicht für ihn zu reservierende Grundstücke selbständig bewerten. Eine weitere Ausnahme besteht bei landwirtschaftlichen Gütern, bei denen Werte häufig benutzt werden, die aus einer Mischung von Verkaufswerten (bei Grund und Boden) und Reproduktionskosten (bei Gebäuden und beim Inventar) bestehen. Dieser Wert wird uns noch begegnen.

3. Der Verkaufswert der geteilten Anlage.

Man kann, wie wir sahen, ungeteilte Anlagen unter Voraussetzung des Fortbetriebs nicht durch Zusammenziehen der Verkaufswerte der Einzelteile bewerten.

Anders dagegen ist es, wenn eine Bewertung geschehen soll unter Voraussetzung der Teilung.

So lange die Gegenstände sich im Verbande befanden und in diesem Verbande gemeinsam Erträge herbeiführten oder wenigstens herbeiführen sollten, war der Ertrag ihrer gemeinsamen Leistung die Quelle ihres gemeinsamen Wertes. Soll aber die Gesamtheit gelöst werden, so hört die gemeinsame Leistung und der gemeinsame Wert auf. Denn ohne Nutzen ist kein Wert.

Treten die Gegenstände, die vordem einen Leistungsverband bildeten, aus demselben aus, so hört zwar die Möglichkeit gemeinsamer Leistung auf; dafür aber werden die losgelösten Einzelteile, soweit die Loslösung ihrer Nutzfähigkeit nicht geschadet hat, für neue selbständige Leistungen frei. Ein Grundstück z. B., auf dem eine Fabrik stand, war, so lange die Fabrik darauf stand und betrieben wurde, nicht ein Grundstück, dem man irgend einen Wert zumessen konnte; denn das Grundstück war in der Fabrikanlage gebunden, hatte eine Fähigkeit, eigene Grundstücksleistungen auszuführen währenddessen nicht und besaß so lange keinen Wert. Daß es der Fabrikanlage im ganzen unentbehrlich und diese ohne Grundstück nicht zu denken war, verlieh ihm ebenfalls einen eigenen Wert nicht, denn der Ertrag der Fabrik war ein gemeinsamer, ungeteilter, auf die einzelnen Betriebsteile nicht aufteilbarer; und ebenso unteilbar war der Wert.

Das Auseinanderreißen von Unternehmungen oder Anlagen in Einzelteile gibt den Einzelteilen, wenn oder insoweit sie unbeschädigt bleiben, eine eigene Leistungsfähigkeit wieder. Und da ein Auseinanderreißen von Unternehmungen oder Anlagen im wirtschaftlichen Unternehmen nicht selten ist, spielt auch der Verkaufswert einer Anlage, die vor der Teilung

steht oder die man in Hinsicht auf eine gedachte Teilung bewertet, eine gewisse Rolle.

Man kann noch einen Schritt weiter tun. Wenn sich bei einer Anlage ergibt, daß der Verkaufswert der geteilten Anlage größer ist als der Ertragswert oder der Verkaufswert der ungeteilten Anlage, dann ist das ein Zeichen dafür, daß die ungeteilte Anlage wirtschaftlich verfehlt ist. Es ist unwirtschaftlich, Produktivkräfte zu gemeinsamer Arbeit vereinigt zu halten, die geringeren Erfolg bringt als der Erfolg sein würde, wenn man die Anlage teilt. Da die Schätzungstechnik voraussetzen darf, daß das wirtschaftliche Handeln sich nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten vollzieht und die Wertentwicklung sich demgemäß gestaltet, kann man sagen: Wenn der Verkaufswert der geteilten Anlage größer ist als der Ertragswert oder der Verkaufswert der ungeteilten Anlage, dann ist ersterer und nicht letzterer der Gesamtwert der Anlage. Immer aber ist dann eine solche Anlage reif für eine destruktive Liquidation, d. h. für eine Liquidation, die nicht nur die Form der Unternehmung, sondern auch die Unternehmung selbst zur Auflösung bringt.

Derartige Fälle kommen besonders häufig vor in Großstädten, wo die Wohnstadt allmählich in die Fabrik-, Lager- und Tanzsaal-Peripherie hineinwächst. Alsdann tritt an die Stelle des früheren Anlagewertes im ganzen der Wert des Grundstücks, der Abbruchmaterialien und des gesamten Inventars, der Maschinen, Apparate usw., wobei wiederum für diese Einrichtungsgegenstände sowohl eine Verwertung jedes Hauptstücks im ganzen als auch eine Verwertung der einzelnen Teilstücke, also ein verschiedener Grad der destruktiven Liquidation in Betracht kommt.

Die Einzelwerte, die auf diese Weise entstehen, werden jeder für sich wiederum bei marktmäßigen Gegenständen nach bekannten Verkaufspreisen gebildet, bei nichtmarktmäßigen dagegen tritt an die Stelle des Verkaufspreises die Schätzung des Ertragswertes der losgelösten Sache.

Bestandteile an Unternehmungen, die die Loslösung so, wie sie gedacht ist, nicht vertragen, sind im vorliegenden Falle so zu bewerten, wie es ihrer Beschaffenheit entspricht; z. B. abzubrechende Gebäude mit dem Abbruchswert; Fundamente sogar mit einem negativen Wert, weil ihre Entfernung Geld kostet und einen nennenswerten Materialbetrag nicht bringt. —

Bei den bisher besprochenen drei Werten haben wir es mit Ertragswerten und Verkaufswerten zu tun gehabt. Die nunmehr zu besprechenden drei Werte dagegen werden gebildet aus Kostenwerten.



Über sie läßt sich gemeinsam sagen:

Für die existente Sache sind Kostenwerte an sich unerheblich, denn für das gewesene gibt nicht nur der Jude nichts. Wenn Kostenwerte gleichwohl auch in der Schätzungstechnik eine wichtige Rolle spielen, so handelt es sich nicht um vorhandene Sachen, sondern um solche, deren Entstehen geplant, gewünscht, nicht gewünscht, an deren Entstehen jedenfalls aus guten wirtschaftlichen Gründen zu denken ist.

Da wir wissen, daß der Wert, auch der Ertragswert, eine Äußerung von Gebrauchswert und Seltenheit ist, und da die Seltenheit eine Frage nicht nur der vorhandenen, sondern auch der in Zukunft noch entstehenden Sachen gleicher Leistung ist, spielen schon aus diesem Grunde Kostenwerte in die wirtschaftliche Schätzungstechnik hinein.

Dabei tritt gegenüber dem Vorhergesagten ein Unterschied auf. Während der Verkaufswert einer Sache nur ausnahmsweise, unter Voraussetzung des Auseinanderreißens durch Einzelverkaufswerte, zusammensetzend sich bilden, lassen sich Kostenwerte durch Zusammensetzung von Einzelwerten bilden; sie können überhaupt nicht anders gebildet werden. Das Entstehen einer zusammengesetzten Sache ist ja immer das Zusammensetzen selbst; die einzelnen Stücke werden ihrer bisher selbständigen Ertragskraft entkleidet und zu einem Gemeinsamen zusammengefügt.

Wenn man auf diese Weise für Anlagen und Unternehmungen Kostenwerte verrechnet, so ist eigentlich eine gewisse Ungenauigkeit dabei. Diese Kostenwerte sind nicht als Kostenwerte der vorhandenen, sondern als Kostenwerte vielleicht entstehender konkurrierender Anlagen gedacht; diese vielleicht entstehenden Anlagen wirken alsdann auf den Ertrag und dadurch auf den Ertragswert der bestehenden Anlagen zurück. Es ist also auch bei der Schätzung solcher Kostenwerte immer wieder der voraussichtliche Ertrag, der der Schätzung letzten Endes als Norm gilt. Das Bestehen solcher Kostenwerte in der Schätzungstechnik ist also nur scheinbar ein Widerspruch gegen den oben ausgesprochenen Satz: Ohne Nutzen kein Wert.

Als ersten der Kostenwerte wollen wir einen Wert besprechen, der in seiner hauptsächlichen Verwendung ganz außerhalb der anderen steht, der mit der Schätzungstechnik nur sehr oberflächliche Beziehungen unterhält, der intimerer Beziehungen nur zu Unrecht verdächtigt wird, der überhaupt das Unglück hat, daß man fürchterlich viel Falsches über ihn redet. Das ist der Bilanzwert bei richtiger Bilanz.

4. Der Selbstkostenwert vermindert um richtige Abschreibung.

Der Selbstkostenwert vermindert um richtige Abschreibung ist häufig Gegenstand der Rechnung bei Bilanzen, bei denen etwaige Überbewertungen und Unterbewertungen ausgeschaltet werden sollen.

Die Berechnung geht hierbei selbstverständlich den Weg der Bücherprüfung, um auf diese Weise die wirklichen Anschaffungswerte zu ermitteln. Die eigentliche Schätzung beginnt erst bei der Feststellung der Lebensdauer und der danach zu bestimmenden Abschreibungszeit. Hierbei ist der gewöhnliche Fall vorausgesetzt, daß die Bilanz ihrem überwiegenden Zwecke treu bleiben und den jährlichen Betriebsgewinn nach kaufmännischen Grundsätzen ermitteln soll. Nicht vorausgesetzt ist, daß die Bilanz der Bestimmung des absoluten Vermögens dient.

Mit den Selbstkosten einer Anlage und ihrer Lebensdauer ist zwar der Rahmen für die gesamte Abschreibung gegeben; nicht jedoch ist damit bestimmt, was an Abschreibung auf die einzelnen Jahre entfällt. Gleichbleibende Abschreibungen sind nur da gerechtfertigt, wo die Ausnutzung der Anlage in den einzelnen Jahren der Lebensdauer gleich ist. Fällt der Grad der Ausnutzung ab, so muß auch die Abschreibung abfallen; steigt der Ausnutzungsgrad, so muß auch die Abschreibung steigen. Eine Fabrikanlage z. B., die in neuem Zustande dem Unternehmen mehr leistet als in altem, muß degressiv abgeschrieben werden. Diesem Umstande kommt die Praxis entgegen, indem sie vom jeweiligen Buchrest abschreibt. Vorstellungen, die namentlich bei Architekten und Ingenieuren zutage treten, und denen auch einige Juristen gefolgt sind, laufen darauf hinaus, daß gleichbleibende Abschreibungen eine bessere Bewertung herbeiführen als degressive. Diese Vorstellungen beruhen auf dem Irrtum, daß die Abschreibung das Mittel zum Zweck, der dadurch gewonnene Restwert dagegen Endzweck der Rechnung sei. In Wirklichkeit ist es bei einer Bilanz, die der Berechnung des Betriebsgewinnes dient, umgekehrt. Die Feststellung der Abschreibung ist das Primäre, der Buchrest, d. h. das noch in spätern Jahren Abzuschreibende, ist das Sekundäre der Rechnung. Betrachtet man die Abschreibung als das Primäre, so ist es selbstverständlich, daß diese dem allmählich abnehmenden Nutzwert der Betriebsanlage folgen muß.

Andererseits ist beispielsweise die Anlage einer Eisenbahnstrecke in gewöhnlichen Fällen ein Gegenstand, bei dem späteren Jahren eine größere Ausnutzung zufällt als den ersten Jahren nach dem Bau. Die kaufmännische Praxis wird diesem Umstande gerecht, indem sie bei derartigen Anlagen die gleichbleibende Abschreibung der degressiven vorzieht.

Bei der Abschreibung von Anlagen kommt es außer auf Anlagekosten, Lebensdauer und Ausnutzungsgrad darauf an, welche Kosten durch die Abschreibung erfaßt werden sollen. Will man auch die größeren Erhaltungskosten durch sie treffen, so werden solche Kosten gewöhnlich einerseits unter die Zugänge der Anlagen aufgenommen, andererseits von der Abschreibung erfaßt. Der Verlauf der Abschreibungen wird dadurch natürlich beeinflußt. Auch für derartige Fälle hat sich die degressive Abschreibung bewährt, weil sie automatisch der richtigen Abschreibungsquote immer wieder zustrebt. Diese Wirkung der degressiven Abschreibung ist jedoch nicht selbstverständlich; ich will sie bei Gelegenheit begründen.

Die Buchwerte, die bei richtiger Abschreibung entstehen, sind weder im einzelnen noch in ihrer Summe Ertragswert oder Verkaufswert; am besten kann man sie bezeichnen als Vorausleistungen vergangener Geschäftsjahre, die in diesen noch nicht als Aufwand verrechnet wurden. Die Gesamtheit dieser Buchwerte stellt die Gesamtheit der geschehenen Vorauszahlungen dar.

Die Bilanzen der Wirklichkeit sind von diesem Ideal einer richtigen Bilanz weit entfernt, und zwar soweit, wie die Ergebnisrechnung statt einer wirklichen eine angebliche ist. Der wesentlichste Unterschied zwischen beiden pflegt die „stille Reserve“ zu sein, wobei jedoch wiederum, wie bei allen Bilanzdingen, sehr unklare Vorstellungen häufig sind.

Wenn man bei Bilanzen von stillen Reserven spricht, so kann etwas sehr Verschiedenes darunter verstanden sein. Es kann gemeint sein, daß die bisherigen Abschreibungen zu hoch waren und daß infolgedessen von diesen Abschreibungen die vergangenen Jahre zu viel getragen haben, während die Zukunftsjahre zu wenig davon zu tragen haben werden. Es kann aber auch gemeint sein, daß die Abschreibungsreste, d. h. die Buchwerte tiefer stehen als die Verkaufswerte bei destruktiver Liquidation. Es kann ferner gemeint sein, daß die Gesamtheit der Buchwerte tiefer steht als der Ertragswert oder der Verkaufswert der Unternehmung im ganzen. Aus diesen verschiedenen Auffassungen ergeben sich zuweilen Streitfragen, die sich hätten vermeiden lassen, wenn man die verschiedene Bedeutung der stillen Reserve erkannt hätte.

Der Selbstkostenwert vermindert um richtige Abschreibung, spielt außerhalb der Bilanzen eine große Rolle bei Erwerbs-Vorbehalten, beispielsweise bei Staaten und Selbstverwaltungsbürgern, die einem Unternehmer den Bau und Betrieb einer Eisenbahn, Straßenbahn, eines Elektrizitätswerks, Gaswerks oder Wasserwerks gestatten unter der Bedingung,

daß die Behörde berechtigt sei, die Anlage zu den Kosten der Einstellung zu übernehmen.

Wenn hierbei zuweilen von einem „zeitigen Anlagewert" die Rede ist, oder wenn eine ähnliche Fassung gewählt wird, so ist gewöhnlich nicht die Meinung, daß an Stelle der Selbstkosten der noch zu besprechende Reproduktionswert angenommen werden soll; vielmehr liegt darin der Hinweis auf die Notwendigkeit der anzunehmenden, dem Alter der Anlage gerecht werdenden Abschreibungen; auch sollen die nach dem ersten Bau vorgenommenen Erweiterungen berücksichtigt werden. Nicht aber sollen an die Stelle der früheren Baukosten die derzeitigen Baukosten für Anlagen gleicher Art treten.

Es kommt auch vor, daß mit Rücksicht auf die Verwandtschaft des hier behandelten Wertes mit dem Bilanzwert die Verträge die Bestimmung enthalten, daß die Anlage zum jeweiligen Bilanzwert übernommen werden darf, und daß der Erwerbsberechtigte gegen Überbewertung sich durch entsprechende Bilanzvorschriften schützt. Namentlich bei Gesellschaftsverträgen, in denen sich einzelne Gesellschafter besondere Übernahmerechte vorbehalten, sind derartige Abmachungen häufig.

5. Der Kostenwert einer neuen, gleichen Anlage vermindert um richtige Abschreibung.

Wir wollen die Kosten, der Herstellung einer Anlage, die in ihrer ganzen Ausführung einer schon bestehenden nachgebildet ist, als ihren Reproduktionswert bezeichnen.

Der Reproduktionswert einer Anlage, vermindert um eine Abschreibung, die dem Alter der Anlage entspricht, kann eine große Bedeutung haben bei Besitzwechsel in vielerlei Form. Zwar gibt er nicht das, was viele von ihm erwarten, den Wert der Anlage schlechtweg. Eine Anlage ist nicht ein Gegenstand des fortgesetzten Marktbegehrs, dessen Wert man aus seinen Produktionskosten ablesen kann. Sind für den Markt zu viel Anlagen gleicher Art vorhanden, so kann der Wert einer Anlage weit unter seine Reproduktionskosten fallen. Umgekehrt kann er weit darüber hinaus steigen, denn vielerlei Anlagen sind nicht derart, daß sich alsbald nach Überschreiten ihrer Reproduktionskosten neue Erbauer finden. Es beruht also auf einer irrigen Vorstellung, wenn man versucht, durch Schätzung der Reproduktionskosten den Wert einer Anlage zu bestimmen. Immerhin aber ist soviel richtig, daß, wenn der Wert einer Anlage sich als wesentlich höher herausstellt, als seine Reproduktionskosten ausmachen, die Gefahr, daß neue Konkurrenz entsteht, besonders groß ist, und des-

halb ist die Berechnung der Reproduktionskosten bei Besitzübergängen wichtig. Man stellt alsdann dem Ertragswert die Reproduktionskosten gegenüber und bemißt an der Spannung, wie hoch bei dieser Anlage die Konkurrenzgefahr einzuschätzen ist.

Bei dieser Feststellung des Reproduktionswertes läßt sich mit Hilfe von Baumeistern, Ingenieuren u. dergl. eine Anlage am zuverlässigsten als Neuanlage schätzen; eine solche Schätzung ist dann von einem Kostenanschlag nicht wesentlich, nicht einmal in der Zuverlässigkeit, verschieden. Der so geschätzte Gegenstand ist alsdann aber neu, während die Anlage, die zu der Schätzung Anlaß gab, alt ist. Infolgedessen muß der Reproduktions-Neuwert um Abschreibungen vermindert werden, so daß ein Reproduktions-Altwert entsteht.

Angenommen, eine Anlage weise einen Ertragswert von 200000 ℳ aus, die Reproduktionskosten vermindert um die Abschreibungen dagegen würden mit nur 140000 ℳ berechnet, so wird der Käufer bei dieser Sachlage vielleicht sagen, daß er etwa die Hälfte dieser Spannung von 60000 ℳ mit Rücksicht auf die erhebliche Konkurrenzgefahr von dem Ertragswert von 200000 ℳ abziehen will, um dadurch dieser Konkurrenzgefahr gerecht zu werden. Wir kommen damit zu dem bei der Bewertung von Wohnhäusern häufig angewandten und sogenannten „Taxwert", von dem noch die Rede sein wird.

Bei landwirtschaftlichen Gütern wird an die Stelle des Ertragswertes häufig der Reproduktionswert vermindert um Abschreibung gesetzt, wobei der Reproduktionswert der Grundstücke natürlich nach dem Kaufwert gemessen wird; man spricht an Stelle des Kaufwertes mehr vom Verkaufswert der Grundstücke, was aber hier auf das Gleiche hinausläuft. Auch hier sind sich Käufer und Verkäufer darüber einig, daß als Wert eines Gutes bei Eigentumsübergängen und Beleihungen im Grunde der Ertragswert in Frage kommt. In der Regel aber bieten sich bei der Feststellung des Ertragswertes infolge des Fehlens der Unterlagen größere Hindernisse als bei kaufmännischen Unternehmungen; auch die Wahl des Kapitalisierungszinsfußes findet Schwierigkeiten, denen man praktisch am besten dadurch begegnet, daß man bekannte Preise von Grundstücken und Gütern als Maßstab nimmt. Tut man dieses, so liegt es natürlich nahe, sich auf derartige Preise ausschließlich zu stützen und den Ertragswert außer acht zu lassen. Es kommen bei landwirtschaftlichen Gütern zwei wichtige Umstände hinzu, die dieses Verfahren rechtfertigen:

Etwaige über den Durchschnitt hinausgehende Mehrerträge sind bei landwirtschaftlichen Gütern gewöhnlich nur zum Teil in der Anlage, zum Teil aber auch in der persönlichen Tüchtigkeit des Besitzers oder sonstigen

Wirtschafters begründet; derartige persönliche Einflüsse sollen bei Bewertungen mit guten Gründen außer acht bleiben. Ferner kommt als zweite Besonderheit hinzu, daß der Hauptwert der landwirtschaftlichen Besitzung in Grund und Boden zu bestehen pflegt und dieser, nur zu landwirtschaftlichen Zwecken verwendbar, seine einzige Wertquelle im landwirtschaftlichen Ertrage besitzt. Infolgedessen sind die Bodenwerte als zuverlässige Ertragswerte benutzbar. Sobald die angegebenen Voraussetzungen nicht zutreffen, ist auch der angedeutete Weg der Bewertung landwirtschaftlicher Güter nicht mehr gangbar.

6. Der Kostenwert einer gleichleistungsfähigen Anlage vermindert um richtige Abschreibung.

In der Vorstellung, daß die Reproduktionskosten einer Anlage eine Grenze des Wertes darstellen, die bei Schätzungen mit Rücksicht auf drohende Konkurrenzgefahr nicht wesentlich überschritten werden soll, ist die Annahme enthalten, daß eine wirklich entstehende Konkurrenz die Anlage so und nicht anders baut als die zu schätzende Anlage. Aber diese Annahme läßt sich mit der Wirklichkeit namentlich bei gewerblichen Anlagen, in denen technische und wirtschaftliche Umwälzungen Einflüsse ausüben, sehr häufig nicht vereinigen. Es kann z. B. möglich sein, daß man eine neue, konkurrierende Anlage durch Ausnutzung neuer Erfahrungen ganz anders und zwar billiger baut als die zu schätzende. Eine solche Anlage wirkt natürlich auf den Ertrag und damit auf den Ertragswert der zu schätzenden Anlage genau so ein, wie eine ganz gleiche Anlage.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß der Reproduktionswert einer gleichleistungsfähigen und nicht der Reproduktionswert einer gleichen Anlage für den erwähnten Schätzungswert der richtige ist.

Gesetzt, der Ertragswert eines Unternehmens betrage nach sachverständiger Schätzung 200 000 ℳ. Der Reproduktionswert der gleichen Fabrik beträgt unter Berücksichtigung richtiger Abschreibung nur 160 000 ℳ. Der Herstellungswert einer Fabrik in ganz anderer Beschaffenheit, aber mit gleicher Leistungsfähigkeit mache 140 000 ℳ aus.

Es dürfte in diesem Falle wohl klar sein, daß die Bedeutung, die die Einsetzung des Reproduktionswertes haben soll und die wir im vorigen Abschnitt gekennzeichnet haben, wesentlich besser durch Annahme eines Wertes von 140 000 ℳ als durch Annahme eines Wertes von 160 000 ℳ erfüllt wird. Die Berechnung des Reproduktionswertes kann ja doch nur auf der Vorstellung beruhen, daß etwa Konkurrenten mit Rücksicht auf den verhältnismäßig hohen Ertragswert Anlagen gleicher Art bauen; tun

sie das wirklich, so werden sie vermutlich nicht eine Fabrik nach altem, sondern nach neuem Bauplane bauen und dabei mit möglichst wenig Anlagekosten eine möglichst hohe Erzeugung zu erreichen suchen.

Nun ist aber bei Annahme anders gearteter Anlagen regelmäßig nicht mit völlig gleichen Erzeugungskosten zu rechnen. Im oben erwähnten Beispiel dürfte man einen Kostenwert von 140 000 ℳ nur dann einstellen, wenn die Erzeugungskosten der Anlage genau dieselben sind, wie bei der Anlage, deren Ertragswert auf 200 000 ℳ geschätzt ist.

Gesetzt, die Erzeugungskosten der gedachten neuen Anlage seien niedriger, so ist die anzunehmende Spannung zwischen Ertragswert 200 000 ℳ und Reproduktionswert 140 000 ℳ nicht hoch genug bemessen. Es müßte vielmehr in diesem Falle die gedachte Konkurrenzlage nicht auf Basis gleicher Erzeugung, sondern auf Basis gleichen Ertrages berechnet werden. Würde sich eine solche Anlage neuartiger Konstruktion mit zwar geringerer Erzeugung aber gleichem Ertrage auf 115 000 ℳ Kostenwert belaufen, so wäre die anzunehmende Spannung 85 000 ℳ.

Wollte man diesen Gedanken im praktischen Schätzungswesen Raum geben, so müßte das Schätzungsverfahren auf eine ganz andere Grundlage gestellt werden.

Bei Gründung der Aktiengesellschaft z. B. hätte es gar keinen Sinn, Baumeister- und Maschineningenieurtaxen der üblichen Art beizubringen, vielmehr wären die Sachverständigen so auszuwählen, daß sie imstande sind, mit Hilfe eines entsprechend gesammelten Materials festzustellen, welche Kosten Anlagen erfordern, die Leistungen derselben Art herstellen und dabei einen Ertrag liefern, der dem voraussichtlichen Ertrage der zu schätzenden Anlage gleichwertig ist.

Alle Reproduktionswertberechnungen, ob sie nun in der einen oder andern Art aufgemacht werden, leiden unter dem großen Mangel, daß die Reproduktionskosten nur zu einem Teil schätzbar sind. Grundstückskosten, Baukosten mit Häusern, Maschinenanschaffungskosten u. dergl. lassen sich einigermaßen zuverlässig schätzen; unter der Voraussetzung der Leistung einer ganz gleichen Anlage natürlich zuverlässiger, als unter der Voraussetzung einer Anlage mit zwar anderer Beschaffenheit, aber gleicher Ertragskraft. Die Kosten, die nötig sind, um ein neues Unternehmen ins Laufen zu bringen und die Verkaufsbeziehungen zu schaffen, sind dagegen regelmäßig nicht schätzbar. Beispielsweise kann man sehr wohl ausrechnen, was eine Zementfabrik, die eine bestimmte Menge Zement erzeugt, kostet; nicht ausrechnen läßt sich jedoch der Betrag derjenigen Kosten, die nötig sind, um einer solchen Fabrik über ihre zahlreichen Jugendkrankheiten hinwegzuhelfen. Es ist auch nicht möglich, hier mit allgemeinen

Durchschnittssätzen zu arbeiten, denn diese Jugendkrankheiten sind je nach Beschaffenheit der verfügbaren Materialien sehr verschieden; auch ist es viel eine Glücksfrage, ob man bei der Auswahl der Persönlichkeiten eine gute Hand hat, und ob diese Persönlichkeiten wiederum das Glück haben, schnell oder langsam den besten Weg zu finden. Es läßt sich auch für eine Bierbrauerei auf Grund feststehender Hektoliter-Erzeugung ziemlich zuverlässig berechnen, wie hoch sich die materielle Anlage voraussichtlich stellt. Durchaus unsicher aber müssen alle Schätzungen sein, die den Versuch machen, zu berechnen, mit welchen Kosten und nach wie langer Zeit sich voraussichtlich die angenommene Erzeugung unterbringen läßt.

Unter diesen Umständen stehen die Reproduktionsberechnungen auf einer sehr unsicheren Basis, und man kann es verstehen, wenn die Schätzer sich bemühen, auf Kosten der Richtigkeit theoretischen Schätzungsganges wenigstens sich an die Beschaffenheit der Anlage zu halten, so wie sie ist und nicht unsichtbare und gedachte Anlagen mit anderer Beschaffenheit, aber gleichem Ertrage an ihre Stelle setzen.

7. Der Taxwert.

Taxwert ist dem Wortinhalt nach jeder geschätzte Wert; insofern sind alle besprochenen Werte Taxwerte. Sogar der Verkaufswert gehört dazu, weil er bei Anlagen und Unternehmungen keineswegs so durch Erfahrungen festgestellt ist, daß man ihn ohne weiteres verwenden kann; auch bei ihnen sind sachverständige Sichtung des Materials und Berücksichtigung individueller Verhältnisse nötig und geben Anlaß zu Schätzungen.

Der Taxwert, den wir hier im Auge haben, ist ein terminus der Wohnhausschätzung. Als Taxwert bezeichnet man hier vielfach das Mittel zwischen dem aus einkommenden Mieten abzüglich Kosten gebildeten Ertragswert und den Kostenwert einer gleichen neuen Anlage vermindert um richtige Abschreibung.

Es handelt sich hier um eine Praxis, die sich vermutlich mehr auf Grund einer gewissen Bewährung als auf Grund theoretischer Erwägung gebildet hat. Sollte das der Fall sein, so haben wir hier eine Probe auf die Richtigkeit unserer früheren theoretischen Darlegungen.

Will man das gekennzeichnete Verfahren aus der gewonnenen Theorie heraus erklären, so kann man sagen: Wie bei Unternehmungen und Anlagen, so schätzt man auch bei Wohnhäusern den Ertragswert; da derselbe aber Konkurrenzmöglichkeiten unterworfen ist, bestimmt man außerdem ihren Reproduktionswert, d. h. den derzeitigen Kostenwert einer gleichen Anlage vermindert um richtige Abschreibungen. Ist der Ertrags-

wert höher, so kann man ihn ansehen als einen vielleicht vorübergehenden, jedenfalls nicht vollkommen sicheren Seltenheitswert. Diesen ganz zu rechnen, kann einem vorsichtigen Käufer oder Beleiher nicht zugemutet werden; man rechnet ihn daher nur mit der Hälfte. So gelangt man auf die Mitte zwischen Ertragswert und Reproduktionswert.

Auch hier wäre richtiger, den Reproduktionswert nicht des Hauses wie es ist, sondern eines Hauses gleicher Leistung zu setzen. Aber diese Unterscheidung ist für Wohnhäuser unbeträchtlich.

Sollte der Ertragswert niedriger sein als der Reproduktionswert, so ist die Differenz bei der dargestellten Handhabung zu deuten als Einfluß vorübergehender Wertsenkung, die sich voraussichtlich bei steigendem Wohnungsbedarf ausgleichen wird. Sollte diese Voraussetzung nicht in den Umständen ihre Berechtigung finden, so ist der Taxwert nicht anwendbar. Das Gleiche gilt bei verbauten, individuell angelegten oder sonstwie aus dem Typ herausfallenden oder zu teuer gebauten Häusern

Der Taxwert ist somit ein Wert, der genau genommen, den andern Wertarten nicht als gleichwertiger Begriff gegenübergestellt werden kann; er ist nur ein Mischling. Aber mit Rücksicht auf seine große praktische Bedeutung und damit er dem Suchenden nicht fehle, wollte ich ihm ein Sonderkapitel gönnen.

8. Die Benutzung der verschiedenen Werte in der praktischen Schätzung.

Schon in den vorigen Abschnitten ist ausgeführt worden, wo die verschiedenen Wertarten vorzugsweise ihre Benutzung finden. Hier soll nur noch gesagt werden, wie sich der praktische Schätzer zu diesen Wertarten stellen muß.

Man kann mit der Erkenntnis über die Anwendbarkeit der verschiedenen Werte und ihrer Beziehung zueinander allein praktisch nichts anfangen. Das wesentlichste Rüstzeug des Schätzers sind seine Materialien und die Technik, Materialien zu gewinnen.

Andererseits aber ist es ein sehr verbreiteter Irrtum, zu glauben, daß materielle Kenntnis und Beherrschung der Schätzungstechnik im engeren Sinne dazu hinreichen, zuverlässige Schätzungen vorzunehmen. Dieser Irrtum ist es, der in großem Umfange nicht nur zur Vergeudung von Schätzungsarbeit führt, sondern darüber hinaus häufig schweren Schaden tut, nicht selten auch eine Partei zum Nutzen einer anderen schädigt. Ganz besonders ist es die unüberlegte Art, wie viele Schätzer nach einem unge-

lernten Modus Schätzungen zu Wege bringen, die es zu bekämpfen gilt, und vor der man sich als Schätzer durchaus hüten muß.

In der praktischen Schätzungstechnik ergibt sich besonders häufig der Fall, daß sich theoretische Richtigkeit und praktische Gangbarkeit gegenüberstehen. Der Schätzer sieht häufig ein, daß ein bestimmter Wert für den vorliegenden Fall theoretisch richtig sein würde. Er erkennt aber zugleich, daß dieser Weg voller Unsicherheiten steckt. In derartigen Fällen würde es natürlich verfehlt sein, lediglich der Theorie zuliebe den theoretisch richtigen Weg zu gehen und dabei wegen der vielen Unsicherheiten der Schätzung zu einem kaum brauchbaren Resultat zu gelangen. Andererseits ist es aber ebenso verkehrt, einen praktisch sichern Schätzungsweg mit wenigen Fehlerquellen zu gehen, der aber den großen Nachteil hat, nicht den Wert ermitteln zu lassen, den man in Wirklichkeit braucht. In derartigen Fällen ist es von großer Bedeutung, sich klar zu machen und womöglich auch zahlenmäßig zu erfassen, inwieweit der falsche Wert von dem theoretisch richtigen abweicht.

Mit Rücksicht auf die Unsicherheit vieler Schätzungsgrundlagen ist es ferner jedem Schätzer wertvoll, wenn er nicht nur auf einen einzigen Schätzungsweg angewiesen ist. Auch hierbei ist dann nötig, zu wissen, wie weit man den einen Wert durch den andern kontrollieren kann und wie die Unterschiede zu beurteilen sind.

Zu derartigen vergleichenden Erwägungen ist nur derjenige Schätzer imstande, dem der theoretische Zusammenhang der verschiedenen Werte geläufig ist. Nur derjenige, der den theoretischen Zusammenhang erkennt, kann überhaupt kontrollierende Werte richtig heranziehen.

Die Bedeutung, die die Erkenntnis der theoretischen Zusammenhänge für das praktische Schätzungswesen hat, ist glücklicherweise in neuester Zeit vielfach erkannt worden, und die neueste Literatur über das Schätzungswesen gibt von sehr ernsthaften und fruchtbaren Bemühungen auf diesem Gebiete Zeugnis.

Der Hornhandel.[1])

Von Albertine Sturm, D. H. H. C.

1. Eigenschaften des Horns.

Das Horn ist ein dem Menschen willkommenes Erzeugnis der Natur. Es ist, seinem natürlichen Zweck als Waffe der Tiere entsprechend, widerstandsfähig gegen Brechen, Splittern und Reibung und eignet sich daher zu vielen Gebrauchsgegenständen, bei denen diese Eigenschaften geschätzt werden. Zugleich ist das Horn elastisch, von großer Dichtigkeit des Gefüges und daher von glatter Oberfläche, drechselbar und polierfähig. Dem Menschen willkommen sind ferner seine geringe Fähigkeit der Wärmeleitung und die Eigenschaft, Feuchtigkeit nicht anzunehmen; es läßt sich bei geeigneter Behandlung formen und sogar schweißen. Alle diese Eigenschaften machen es geeignet zu solchen Gebrauchsgegenständen, die Festigkeit, glatte Oberfläche, beständige Trockenheit und geringe Wärmeleitung verlangen. Namentlich für solche Dinge, die beständig mit der Haut in Berührung kommen, liebt man das Horn. Es liefert Pfeifenspitzen und sonstige Rauchutensilien, Schirm-, Stock-, Fenster- und Messergriffe und Griffschalen. Festigkeit und dichtes Gefüge machen es geeignet für Kämme. Ein gewisser Schutz gegen Bakterien und Pilze, von der Natur ihm ebenso wie den Hufen mitgegeben, sichert ihm seine Überlegenheit vor vielen anderen Substanzen. Die chemische Zusammensetzung des Horns gestattet dem Menschen, sogar die Abfälle des Horns seiner chemischen Zusammensetzung, insbesondere des hohen Kali- und Stickstoffgehaltes wegen, zum Härten (Kohlen) von Eisen, als Dünger, und für chemische Zwecke zu gebrauchen. Eine ansprechende Farbe, Maserung

[1]) Die Arbeit gründet sich zum größten Teil auf persönliche Erkundigungen bei den Maklern, Firmen und Agenten und auf eigene Erfahrung während der dreijährigen Tätigkeit in der Hornbranche. Leider verhinderte der Krieg Erkundigungen in Übersee und es sind infolgedessen manche Fragen offen geblieben. Literarische Hilfsmittel konnten nur sehr spärlich verwendet werden, mit Ausnahme des Teils „Südamerika", der vom deutsch-südamerikanischen Institut in Cöln in dankenswerter Weise zur Verfügung gestellt wurde.



und Fleckung geben dem Horn nach der Politur ein Aussehen, das der Mensch als gefällig empfindet.

Horn ist der Stirnansatz am Kopf verschiedener Säugetiere: Rindvieh, Ziegen, Schafe, Antilopen, Gazellen, Giraffen usw. Der allgemeine Ausdruck „Hörner" bezieht sich im Handel nur auf die des Rindviehs. Die Masse aus der diese Auswüchse bestehen, die Hornsubstanz „Keratin", finden wir in Haaren, Borsten, Federn, Stacheln, Krallen, Nägeln, Hufen, Klauen, Schuppen und Panzern verschiedener Tiergattungen. Von Knochen und Geweihen unterscheidet sie sich dadurch, daß sie in siedendem Wasser nicht zu Leim verkocht, sondern nur erweicht und nachher ihre volle Härte wieder annimmt.

Das Stirnbein [1]) der Tiere trägt bei beiden Geschlechtern kurze, solide, zugespitzte Knochenzapfen, über denen sich eine hohle Hornscheide ausbildet, welche beständig bleibt, durch Ansatz neuer Schichten an der Haut nach außen fortwächst und so die hohlen Hörner bildet. Diese Hörner sind ursprünglich nur Horngewebe gewesen ohne Gefäße und Nerven, welche stets ein Oberflächen- oder Überzugsgewebe darstellen. Das Horngewebe ist einem fortwährenden Wechsel unterworfen, indem die ältesten, also die oberen Zellenlagen desselben abgenutzt und abgelöst werden, während sich in der Tiefe neue Hornmassen bilden. Nach und nach bilden sich diese Horngewebe zu massiger Hornsubstanz aus. Sie sterben ab, trocknen gänzlich ein und bilden so verhornte Zellen. Die Hörner bestehen aus zahllosen feinen Fasern, in welchen sich mit Hilfe von Kali allmählich ganz deutliche keratinhaltige Zellen nachweisen lassen. Die Farbe der Hörner soll nicht in einem nachweisbaren Pigment begründet sein. Beim Erwärmen wird die Hornmasse weich und läßt sich schweißen, beim Zerreiben und bei der Verarbeitung entwickelt sich ein eigentümlicher Geruch, der von der Schwefelverbindung herrührt. Alle Hornsubstanz enthält bis zu 5 % Schwefel. Hörner lassen sich mit verdünntem Kali auflösen; konzentrierte Essigsäure verwandelt sie beim Kochen in eine Gallerte.

Hörner haben eine entfernte Ähnlichkeit mit dem Holz; sie zeigen auch auf dem Durchschnitt Jahresringe, wonach man das Alter der Tiere beurteilen kann. Je älter das Horn ist, desto undeutlicher werden die Ringe. So sind die Ringe ein Unterscheidungsmerkmal für die Qualität, denn altes Horn ist stärker, härter und größer und läßt sich leichter verarbeiten als junges und ist deshalb begehrter.

---

[1]) Verarbeitung des Hornes, Elfenbeins, Schildpatts, der Knochen und der Perlmutter. Louis Edgar Andés. Wien und Leipzig. 1865. A. Hartleben. Seite 36 ff.

Die Hornmasse ist von Markkanälen durchzogen, welche im äußeren Teil des Horns immer zahlreicher sind als im Inneren und diese verleihen dem Horn die Härte und Biegsamkeit [1]).

2. Arten des Horns unter dem Gesichtspunkte des Handels.

Im Handel unterscheidet man zwei Arten von Hörnern:

1. Ochsen- und Kuhhörner,
2. Büffelhörner.

1. Ochsen- und Kuhhörner stammen zum größten Teil aus Südamerika und zwar aus den Staaten an der Ostküste des Atlantischen Ozeans Brasilien, Paraguay, Uruguay und Argentinien. Diese Staaten liefern die besten Sorten. Geringere Quantitäten und Qualitäten kommen aus Venezuela, Columbia, Ecuador, Peru, Bolivia und Chile. Ferner führen Mittelamerika: Mexiko, Guatemala, Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica Hörner aus, sowie die Westindischen Inseln Kuba, Jamaika, Haiti und Porto Rico. Nordamerika verarbeitet, ebenso wie die europäischen Staaten, seine Hörner selbst mit wenigen Ausnahmen, die später erwähnt werden Außerdem kommen Australien und Afrika in Betracht.

Die Ochsen- und Kuhhörner werden benannt nach dem Lande, dem Landesteil oder dem Verschiffungshafen, aus dem sie stammen, z. B. Kolumbische Hörner, Rio Grande do Sul-Hörner, Valparaiso-Hörner. Die einzelnen Provenienzen sind bezüglich Größe, Gestaltung und Farbe sehr verschieden. Die größten Hörner sind die ungarischen Ochsenhörner, die oft einen Meter lang werden; die kleinsten Hörner sind die der polnischen Rindviehrasse. Sie sind weißlich oder bräunlich, auch grau gestreift und gefleckt. Die südamerikanischen Hörner sind groß, von der Spitze bis zu einem Drittel abwärts schwarz, dann aber weiß, in der Masse sehr fest, rein und durchscheinend.

Ochsenhörner sind besser als Kuhhörner, weil sie größer und schwerer sind.

2. Büffelhörner kommen aus Indien und China und werden ohne Sortierung importiert wie sie fallen. Die Siam-, Bombay- und Kalkuttabüffelhörner sind sehr groß und besonders von den französischen Fischbeinfabrikanten sehr gesucht. Büffelhörner sind schwarz.

Ziegen- und Schafhörner werden nur wenig verarbeitet und nur zu gewöhnlichen Gegenständen. Die hellen Schafhörner werden mit einer dünnen Schicht Schildpatt versehen und zu Imitationen von Schildpattgegenständen verwandt.

---

[1]) Mercks Warenlexikon.

In England und Frankreich werden auch Antilopen-, Gnu- und Gazellenhörner verarbeitet.

Außerdem bilden Hufe, Klauen, Schläuche (Peddige) Knochenmehlschrot, Hornmehl und Hornspäne Gegenstände des Handels.

Hufe und Klauen werden zu Düngemitteln vermahlen; aus den Klauen werden Öl und Fett gezogen. Die Schläuche dienen der Gelatine- und Leimbereitung und bilden jetzt im Kriege einen Futterstoff „Proteïn".

Hornmehl und Hornspäne sind als Düngemittel sehr begehrt. Sie enthalten 15 % Stickstoff.

3. Vorkommen und Sammeln.

Folgende Länder kommen als Überschußländer für die Ausfuhr von Hörnern und der Nebenprodukte vorwiegend in Betracht:

Südamerika, vorzugsweise Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay. Weniger Bedeutung haben die übrigen süd- und mittelamerikanischen Staaten,
Nordamerika,
Indien, für Büffelhörner,
Australien,
Afrika,
China, für Büffelhörner.
Straits Settlements,
Indochina.

Die Hörner Südamerikas stammen aus den Saladeros, Frigoríficos und Mataderos. Saladeros[1]) sind Salzfleischfabriken, welche das Fleisch der geschlachteten Tiere salzen und an der Luft trocknen. In diesem Zustand wird es als gedörrtes Salzfleisch, Dörrfleisch, verschifft. Diese Verarbeitung des Fleisches zu Dörrfleisch geschieht vorzugsweise in den Saladeros in Montevideo und an der Brasilgrenze. Andere Saladeros dagegen, wie Liebig in Fray-Bentos und Colón verwenden ihre ganze Produktion an Fleisch zur Herstellung des Fleischextraktes, andere wieder stellen zum Teil Konserven, zum Teil Extrakt her.

In den Saladeros wird nicht das ganze Jahr über geschlachtet, sondern nur in einer Schlachtperiode von Oktober bis Mitte Juli. Die Höhe der Schlachtungsziffern ist beeinflußt vom Klima. Sie nehmen zu in einer Zeit der großen Trockenheit, weil dann die Eigentümer der Viehzucht treibenden Güter (estancieros) ihr Vieh vorzeitig verkaufen. Sie ist ferner beeinflußt von der Verwertungsmöglichkeit der Hauptprodukte. Der Wert der Hörner

[1]) Kaul, Die Wildhaut im internationalen Handel und in der Lederfabrikation.

ist so gering, daß sie keinen Einfluß auf die Schlachtung haben. Das Horn teilt insoweit die Eigenschaft der Nebenprodukte, nämlich die einer ohne Bedarfsrücksicht feststehenden Produktionsmenge.

In der Schlachtsaison von November 1908 bis Juli 1909 zeigten die Zahlen der geschlachteten Tiere der größten Etablissements folgendes Bild:

Entre Rios:		
Gualeguaychú Nebel	22 500	
Gualeguaychú Garbino	10 700	
Colón Liebig	135 400	
Concordia Nebel	41 500	
Santa Elena Borril Kemmerich	53 000	
Concordia Freitas	48 100	
San Javier Borril Kemmerich	28 500	339 700
Uruguay: linkes Ufer und Brasilgrenze:		
Viejo Cuarcim	39 600	
Nuevo Cuarcim	60 500	
Paysandú Santa Maria	62 000	
Casa Blanca Etchebarne	60 000	
Mercedes Fregeiro	20 000	
Anayo Livramento	65 000	
Pastoril Livramento	61 000	
Salto La Conserva	15 200	
Salto Harriague Caballado	14 400	
Fray Bentos	109 800	
El Hervidero	14 600	522 100
Montevideo:		
Union Saladeril	145 329	
Denis	33 729	
Fregeiro	37 622	
Tabarez	110 416	
Bentaneur	13 136	
Jaume Hijos	30 425	370 657
Rio Grande	434 000	434 000
		1 666 457

Die Verschiffung der Saladero-Hörner geschieht hauptsächlich von Buenos-Aires und Montevideo aus und zwar nach London, Liverpool, Antwerpen, Hamburg, Le Havre.

Frigoríficos sind Gefrieranstalten, die das Fleisch der geschlachteten

Tiere in gefrorenem Zustande auf den Markt bringen. Außer dieser verschiedenen Art der Fleischbereitung in den Frigoríficos gegenüber den Saladeros, besteht noch der Unterschied in der Dauer der Betriebstätigkeit. Im Gegensatz der Saisonarbeit der Saladeros arbeiten die Frigoríficos das ganze Jahr hindurch. Sie gehören alle der Provinz Buenos-Aires an, 1908/09 schlachteten sie 830 318 Tiere.

Sansinena	233 431
La Blanca	100 875
Argentino	61 148
Drabbea	116 452
Cold Storage	142 767
Nelson	88 836
Smithfield	61 049
Uruguayo	25 760
	830 318

Frigoríficos-Hörner werden ebenfalls von Buenos-Aires und Montevideo aus verschifft.

Mataderos nennt man die städtischen Schlachthäuser, und die Hörner, die aus den Schlachtungen stammen „Mataderoshörner".

Mit Bezug auf die Entwicklung der Industrie in den Haupterzeugungsländern steht Argentinien an der Spitze unseres Interesses.

Die Geschichte der argentinischen Viehzucht beginnt mit der Entdeckung und Eroberung des Landes durch die Spanier. Das Hausrind war in Südamerika vollständig unbekannt und ebenfalls der Büffel [1]). Die Spanier führten das Hausrind ein und diesen Urstamm bilden die „Criollos". Die Tiere hatten eine andauernde Schonzeit durch die geringe Bevölkerung des Landes, entwickelten sich rasch und hatten besonders lange Hörner.

Die Initiative zur Gründung von Gefrierfleischanstalten ging von einem Basken namens Sansinena aus Argentinien aus. Er wollte die Erfahrungen der Kanadier und Australier in Buenos-Aires verwerten. Die ersten Anfänge der Herstellung des gesalzenen Fleisches reichen bis weit ins 17. Jahrhundert zurück [2]). Eine Hauptschwierigkeit lag in der Salzversorgung, die erst behoben wurde, als regelmäßige Expeditionen in die „Salinas grandes" im Südwesten von Buenos-Aires gemacht wurden. Es scheint, daß die ersten Unternehmungen im La Plata-Gebiet entstanden sind. 1793 gewährte ein königliches Dekret Zollbefreiung für die Ein-

[1]) Süd- und Mittelamerika. Halbmonatsschrift für das Deutschtum und die deutschen Interessen in Süd- und Mittelamerika und Mexiko. 4. Jahrgang. Berlin 1910.

[2]) A. Hermes, Zur Kenntnis der argentinischen Landwirtschaft.

und Ausfuhr von Fleisch und Fett von Buenos-Aires. Diese Maßnahme spornte die Saladeros-Industrien zu intensiver Tätigkeit an. Die Regierung bestimmte 1812, daß außer allem geräucherten und gesalzenen Fleisch sämtliche Nebenprodukte frei vom Ausfuhrzoll sein sollten, um die Produktion weiter zu steigern. 1830 schlachteten die Saladeros 185 668 Tiere und in den Jahren 1857—1861 schwankt die Zahl zwischen 350 000 bis 279 000 in den Saladeros der Provinz Buenos-Aires. Die bedeutendsten Saladeros lagen damals in Barracas, jenseits des Flusses Riachuelo, Entre Rios und Montevideo. Bei der Salzfleischfabrikation wurde stets das unveredelte oder wenig veredelte „Criollo" Vieh verwandt, dessen Fleischertrag gering war, und so verloren die Saladeros um 1880 allmählich ihre vorherrschende Bedeutung. Die Fabrikation ist seitdem zum großen Teil von Argentinien nach Uruguay gewandert.

Nachfolgende Zahlen geben ein Bild der Schlachtungsziffern der 1910 in argentinischen Saladeros geschlachteten Tiere:

	Ochsen	Kühe	Rinder im Ganzen
Colón	160 307	52 563	212 870
Santa Elena .	46 203	6 221	52 424
Concordia . .	35 691	22 598	60 092
San Javier . .	35 188	15 285	50 473
Freitas . . .	31 178	9 791	41 284
San Antonio .	7 201	7 638	14 839
Gualeguaychú .	2 989	285	3 274

Dem früheren Ingenieur Charles Tellier gebührt das Verdienst, die Grundlage zu der heute in Argentinien in großem Umfange durchgeführten kalten Konservierung des Fleisches geschaffen zu haben. Telliers erste Versuche reichen in die Jahre 1860—61 zurück. Er gründete zu diesem Zwecke eine Gesellschaft mit einem Kapital von 240 000 M.

1882 erbaute Drabble das erste Kühlhaus „Frigorífico" in Argentinien. 1884 entstand die Cia Sansinena de carnes congeladas.

Die Frigoríficos in Argentinien sind:

	Rinder
„La Negra" Compañia Sansinena de carnes congeladas in Avellaneda	215 033
The River Plate Fresh Meat Co. in Campana	148 322
Las Palmas Produce Co. in Las Palmas	89 394
La Blanca Cia Argentina de carnes congeladas in Avellaneda	199 712
La Plata Cold Storage Co. in La Plata.	321 248
The Smithfield & Argentine Meat Co. in Zárate . . .	91 205
Cia Sansinena de carnes congel. in Cuatreros	25 432

Die Rinder stammen aus den Provinzen Santa Fé, Córdoba, San Luis, Entre Rios. Die Frigoríficos kaufen die Rinder selbst auf dem Kamp an. Sie haben sehr geübte und sachkundige Aufkäufer, die für eine ganze Herde unter Festsetzung eines Einheitspreises für das Stück den Zuschlag geben.

In den Schlachthäusern trennen die Schlächter die Hörner von den Köpfen der Tiere. Die Hörner der männlichen Tiere werden für sich gesammelt, getrocknet und auch gesondert verkauft. Eine Aufstellung im „Boletín del Ministerio de Agricultura de la Nación" zeigt als Resultat einer Schlachtung in einem Semester in dem Frigorífico „La Blanca" bei 102 351 Tieren, daß sich bei jedem Tier durchschnittlich an Nebenprodukten ergeben:

0.081	kg	Hörner,
0.039	„	schwarze Klauen,
0.547	„	Klauen mit Krinnen,
0.068	„	weiße Klauen,
2.458	„	kurze Ochsknochen,
0.350	„	stumpfe Knochen,
0.445	„	große Knochen.

Die Stadt Buenos-Aires gibt folgende statistische Angaben als Ergebnis 1912/13:

Kuhhörner (astas vacunas)	1912	kg	2 845 248,	$ 216 259
„ „ „	1913	„	2 262 000,	$ 171 896
Klauen	1912	„	1 566 796,	$ 17 085
„	1913	„	1 848 410,	$ 25 205

In **Brasilien** ist die am meisten verbreitete Rinderrasse das Crioulu-Rind[1]). Es hat einen kleinen Kopf, gebogene Hörner, die an der Basis weiß, nach der Spitze zu schwarz werden. Das Franqueirorind, welches mehr im Hochlande von Rio Grande do Sul als im Tiefland gezogen wird, zeichnet sich durch seine sehr großen Hörner aus, die bis zu 14 Fuß lang werden und bis 6 Liter Inhalt haben. Sie liefern die berühmten Trinkhörner, die in Deutschland zu wertvollen Schaustücken verarbeitet werden.

Der wichtigste Staat für die brasilianische Viehzucht ist **Rio Grande do Sul**. Jährlich werden ca. 500 000—800 000 geschlachtet. Es kommen dann Minas Geraes, Santa Catharina, Paraná und São Paulo in Betracht. Goyaz und Matto Grosso sind ebenfalls sehr viehreich und entwicklungsfähig. Matto Grosso exportierte 1909 50 984 Hörner; 1910 58 032 Stück; 1911 57 817 Stück.

[1]) Schüler, Brasilien ein Land der Zukunft. Stuttgart 1912.

In Brasilien nennt man die Schlachtanstalten „Xarqueadas". Die Schlachtzeit beginnt im November und dauert bis zum Juni. Der Mittelpunkt dieser Industrie ist Pelotas, Bagé, São Gabriel, Quarahy.

Eine genaue Aufstellung der Hörnerproduktion in den Xarqueadas nebst Angabe des Wertes in Milreis fand ich in O Brasil. Suas riquezas naturaes. Suas industrias. Volume II Industria agricola. Rio de Janeiro 1908.

	Hörner	Milreis
Saladero Velho Quarahim	30 000	6:000 $ 000
„ Novo „	90 000	15:000 $ 000
„ de Sant' Anna (Livramento)	60 000	11:000 $ 000
Xarqueada Miguel Nogueira (S. Gabriel)	20 000	4:000 $ 000
„ de Chagas & Co. „	14 000	2:800 $ 000
„ de Manoel Patricio „	15 000	3:000 $ 000
Saladero Santa Thereza (Bagé)	50 000	8:000 $ 000
Xarqueada Miguel Amaro (Pelotas)	15 000	3:000 $ 000
„ J. J. Mendonça „	20 000	4:000 $ 000
„ S. Gonçalo „	40 000	7:000 $ 000
„ Tavares „	20 000	4:000 $ 000
„ Marciano Terra „	10 000	4:000 $ 000
„ Empreza Lacerda „	10 000	4:000 $ 000
„ Zeferino (Jaguarão)	15 000	3:000 $ 000
„ Companhia Industrial Bageense (Bagé)	40 000	7:000 $ 000
Saladero S. Martins (Bagé)	30 000	6:000 $ 000
„ S. Domingos „	30 000	6:000 $ 000
„ S. Antonio „	15 000	3:000 $ 000
Xarqueda de Freitas e Filhos (Pelotas)	20 000	4:000 $ 000
„ de Nunes e Irmão „	30 000	6:000 $ 000
„ Tamborindegues „	30 000	6:000 $ 000
	604 000	116:000 $ 000

Ein Ochshorn hat dort einen Wert von 200 Reis und ein Kuhhorn ohne Spitze 100 Reis.

Die angegebenen Schlachtungsziffern stimmen ungefähr überein mit statistischen Angaben in der Zeitschrift „Süd- und Mittelamerika", wo Ochsen- und Kuhhörner getrennt aufgeführt werden:

1906/07	Ochsen	649 300	Kühe	115 424	Stück,
1907/08	„	577 200	„	107 000	„
1908/09	„	703 000	„	162 300	„

Auch in den Schlachthäusern Brasiliens werden die Ochsen- und Kuhhörner sofort getrennt gesammelt und getrocknet.

Paraguay beansprucht den Ruhm, daß seine Weiden der Ursprung des Reichtums an Viehherden am ganzen La Plata-Fluß sind[1]). Auch in Paraguay gehört der Hauptteil des Viehs der Rasse der „Criollo" an, die von den Spaniern in der Kolonialperiode eingeführt wurden. Man findet diese vorzugsweise gekreuzt mit den Rassen der Cébu, China, Franqueiro und mit den holländischen, holsteinschen und Hereford-Rassen. Wo die Herden noch den reinen Stamm der „Criollo" haben, zeigt dies sich an dem schwächlichen Typ mit starken Hörnern und hohen Klauen.

In Paraguay befinden sich nur drei Saladeros, die in der Zone von Concepción an den Ufern des Río Paraguay liegen. Der älteste ist der Saladero Colonia Risso, der 1901 durch seinen jetzigen Besitzer und Direktor Don Pedro Risso gegründet wurde. Dieses Etablissement schlachtet jährlich ungefähr 10—12 000 Ochsen und Kühe.

1901	8 860	Ochsen	927	Kühe[2]),
1905	14 166	„	3467	„
1910	9 769	„	1427	„

Im zweiten Saladero „Río Apa" wurden geschlachtet:

1906	11 000	Stück,
1907	20 000	„
1911	15 000	„
1912	23 000	„

Das dritte Schlachthaus ist das von San Salvador. Über seine Schlachtungstätigkeit gibt der „Anuario estadístico de la República del Paraguay, 1914", folgende Zahlen:

1910	307 137	Stück,
1911	254 659	„
1912	324 839	„
1913	295 020	„
1914	190 550	„

In Uruguay beginnt die Ausbeutung der Saladeros 1785[3]), und die Idee stammt dort von einem Farmer aus Colla am Rosario Oriental Don M. Francisco de Medina. Seit 1880 ist auch der größte Teil der Industrie Argentiniens nach Uruguay gewandert, so daß die Erzeugung die argentinische Produktion um das Doppelte übertrifft. Die Hauptstadt Montevideo ist der Hauptmarkt für die Saladero-Erzeugnisse geworden. Das Vieh Uruguays reicht nicht zur Deckung des Bedarfs der bestehenden Etablisse-

[1]) Gaudencio Yubero. El Paraguay Moderno.

[2]) E. Pfannenschmidt, Die Landwirtschaft in Paraguay.

[3]) W. H. Koebel, Uruguay.

ments und aus diesem Grunde führen diese noch große Mengen Rinder aus den argentinischen Provinzen Entre Rios und Corrientes ein.

Augenblicklich bestehen 26 Saladeros im Staate Uruguay. Während der Jahre 1904—08 bezifferte sich die Schlachtung auf 2 763 855 Stück Vieh[1]). Die wichtigste Gefriereinrichtung ist „La Frigorífica Uruguaya" im Gebiet von Montevideo am Ufer des River Plata, 1905 gegründet.

Süd- und Mittelamerika gibt den Viehstand Uruguays mit 8 192 542 Stück Rindvieh, durch Kreuzung veredelte Rasse, an. Die Schlachtungen betrugen:

1906/07	672 400	Ochsen,	329 800	Kühe,
1907/08	602 100	„	323 215	„
1908/09	762 800	„	481 200	„

Die Fleischindustrie Nordamerikas hat sich seit 1860 entwickelt[2]). Es bestand nur ein kleiner Matadero, um die Stadt Chicago mit Fleisch zu versorgen. Später erweiterten die Gründer den Handel und errichteten an anderen Stellen Filialen in Hansa City, St. Louis, St. Joseth, Ohio, Omaha. In der ersten Epoche verwandten sie nur das Fleisch, das Fett und die Häute, welche aus ihren Mataderos stammten. Heute wird alles gebraucht: Das Fett, das früher zu Talg verwandt wurde, wird heute zu einer Menge Produkte verarbeitet, wie Butter, Margarine; das Innere der Hörner, die Peddige, zu Leim, Gummi und Dünger; das Äußere zu Kämmen und Knöpfen.

Die Stock Yards oder Märkte für das Rindvieh sind im Südosten Chicagos gelegen, ca. 9 km von dieser Stadt entfernt. Den jährlichen Zuwachs schätzt man auf 2 500 000 Stück Vieh.

Die Frigoríficos sind in der Umgebung der Stock Yards gelegen. Die hauptsächlichsten sind die von Swift, Armour, Morris, Zulzberger, Hammond, Sibby. Die 30 Etablissements beschäftigen mehr als 25 000 Arbeiter. Die vier wichtigsten sind:

1. Compañia Swift Factory. Der große Frigorífico dieser Gesellschaft wurde 1875 gegründet. Seit einigen Jahren besitzt die Gesellschaft drei Frigoríficos.

2. Armour & Co. war die erste, die ihre Nebenprodukte verwandte. Sie beschäftigte 8000 Personen.

3. Zulzberger & Sons, Co. begannen 1858 mit einem kleinen Matadero aus New-York. Sie besitzen außerdem den Frigorífico in Chicago und

---

[1]) Virgilio Sampognaro, L'Uruguay au commencement du XX. siècle.

[2]) „Informe sobre industria de la carne en los Estados Unidos é Inglaterra", Band XIX des Boletin del Ministerio de Agricultura de la Nacion. Nr. 1 und 2.

einige Mataderos in den oben genannten Städten. 1912 wurde ein ganz moderner Frigorífico in Oklahoma City erbaut, der 2800 Arbeiter und Beamte beschäftigt; dort fallen pro Stunde 250 Hörner.

4. Morris Company Frigorífico wurde 1858 gegründet. Er beschäftigt 4500 Arbeiter und Beamte.

Die Industrie Nordamerikas verarbeitet die Hohlungen selbst zu Kämmen und Knöpfen; die wertvollen, sehr begehrten Spitzen gehen nach England zur Auktion. Dagegen importiert es auch Spitzen von Deutschland.

Indien. Da es den Hindus verboten ist, mit tierischen Produkten zu handeln, liegt das Geschäft in Händen der Mohammedaner; seit ungefähr 15 Jahren ist es aus den Händen der Europäer genommen. Diese mohammedanischen Händler haben ihre Aufkäufer im Innern des Landes, von wo sie die kleinen angesammelten Bestände zu den Häfen bringen. Für die Verschiffung kommen in Indien Madras, Bombay und Kalkutta in Betracht, und man unterscheidet auch je nach dem Hafen Madras-, Bombay- und Kalkuttahörner. Die Hafenverhältnisse in Madras sind schlecht, weil die Schiffe draußen laden müssen und nicht bis an den Quai heranfahren können. Die Verschiffung geschieht auf Schiffen der „B. I.“ (British India Line) Linie; unsere deutschen Felsdampfer fahren zwar auch hinaus nach Madras, sie dürfen aber wegen der Frachtkonvention keine Fracht nach hier bringen. Dagegen nach Kalkutta fahren unsere deutschen Dampfer. Bombay ist der günstigste Hafen für die Verladung, denn dort können die Dampfer bis an den Quai gelangen. Außerdem nehmen die dort ladenden Dampfer Hörner lose (was die in Kalkutta und Madras ladenden Linien verweigern) als broken stoage, die wertvollere Ladung liegt in der Mitte und die Hörner werden zum Garnieren benutzt. Dadurch verbilligt sich die Fracht natürlich beträchtlich. Mindestens 75 % aller indischen Büffelhörner wurden von Bombay verschifft, und zwar Dreiviertel der Partien gingen nach Le Havre und Dünkirchen. Dünkirchen kommt nur als Umschlagsplatz in Frage, in Havre wird das Geschäft zu einem bedeutenden Teil von deutschen Händlern gemacht. Ein Teil der indischen Ware wird nach Antwerpen und London verschifft, nur wenig nach Hamburg.

Über die Hornproduktion in Australien, Afrika, China, Straits Settlements und Cochinchina kann ich nur kleine Notizen geben, da die Möglichkeit abgeschnitten ist, schriftliche Erkundigungen einzuziehen.

Die australischen Hörner kommen größtenteils in Sidney zur Auktion und werden dort von den Exporteuren aufgekauft. Verschiffungen finden

statt von Sidney, Fremantle, Adelaide, Melbourne, Brisbane, Queensland Die Ware geht zum Teil nach London, Antwerpen, Marseille, Bordeaux, und 75 %, und zwar die beste Ware, nach Le Havre. In Le Havre wird dieses erstklassige Material von den französischen Fischbeinfabriken verarbeitet. Seit dem Kriege gehen diese Hörner nach Japan.

Afrikanische Caphörner sind der einzige Artikel, der nur nach London geht, weil es sich um kleine Lose handelt und dieses in Qualität sehr verschieden ausfallende Material besser auf Besichtigung gekauft wird. Dieses Geschäft ruht beinahe ganz in Händen eines der Kölner Händler, der die Ware auf französische Rechnung kauft und die Spitzen und nicht gut verwendbaren Hörner von den Fabrikanten zurückbekommt.

Die chinesische Ware, Büffelhörner, kommt von Schang-Hai und Hang-Tschou. Die Dampfer können bis dorthin gelangen, und die Hörner werden nach Havre, Antwerpen und Hamburg verladen. Das Geschäft liegt in Händen von Europäern und zwar hauptsächlich von deutschen Firmen.

Die Hörner der Straits Settlements werden von Singapore beinahe nur nach Le Havre verschifft und ebenfalls von Cochinchina, von Saigon nach Le Havre.

4. Der Seehafenhandel.

a) London.

Der größte Teil der Londoner Waren besteht aus australischen Ochs- und Kuhhörnern, die von Sidney, Adelaide, Melbourne, Brisbane, Fremantle zum Versand gelangen und aus ostindischen Büffelhörnern, die aus Madras, Bombay, Kalkutta, Karatschi und Kolombo eintreffen. Außerdem werden alle afrikanischen Hörner in London verauktioniert. Ferner sind regelmäßig kleinere Partien am Markt von ostindischen Ochs- und Kuhhörnern und Spitzen, zentral- und südamerikanischen Ochs- und Kuhhörnern und nordamerikanischen Spitzen.

Im Jahre 1913 beliefen sich die Importe der oben genannten Provenienzen gemäß Zusammenstellung nach den Londoner Katalogen, von denen später gesprochen werden soll, auf folgende Ziffern:

	Stück
Australasian Ox and Cow Horns	2 591 145
East India Buffalo Horns	632 125
Cape Ox and Cow Horns	725 810
Central American Ox and Cow Horns	138 461
South " " " " "	373 404
Übertrag:	4 460 945 Horns

	Übertrag:	4 460 945 Stück
English Ox and Cow Horns		186 400
Spanish „ „ „ „		83 329
West India Ox and Cow Horns		32 243
Colombian „ „ „ „		66 807
Mexican „ „ „ „		13 703
East India „ „ „ „		27 608
American „ „ „ „		89 215
Brazilian „ „ „ „		1 330
Marocco „ „ „ „		7 986
East African „ „ „ „		300
West „ „ „ „ „		175
Ox and Cow and Buffalo Horn Tips	678 bags	
North American Horn Tips	628 „	
East India „ „	982 „	
Australian Buffalo Horns		321
China „ „		3 183
Egyptian Ox and Cow Horns		5 514
Mauritius „ „ „ „		3 854
		4 982 913 Horns

Nachstehende Preise würden bei der Auktion im November 1913 erzielt und sollen einen Vergleich ermöglichen mit den Taxen, die bei der Antwerpener Einschreibung (S. 42/43) beigefügt sind und den Hamburger Provenienzen nach dem Handelskammerbericht (S. 47). Die Zahlen sind einem Marktbericht eines Londoner Maklers entnommen.

Cape Ox and Cow Horns.

Die Partie war 206 728 Stück groß und wurde wie folgt verkauft:

		per 100 Stück
average $37^7/_8$ — 39	ozs. each without sloughs	115/— — 137/6
35 — $37^1/_8$	„ „ „ „	107/6 — 142/6
$32^5/_8$ — $34^1/_2$	„ „ „ „	92/6 — 125/-
$30^1/_4$ — $32^1/_8$	„ „ „ „	70/— — 105/-
$25^3/_4$ — 28	„ „ „ „	57/— — 73/-
22 — $23^3/_4$	„ „ „ „	51/— — 66/-
$20^3/_8$ — $21^7/_8$	„ „ „ „	31/— — 58/-
$18^3/_8$ — $19^7/_8$	„ „ „ „	42/— — 52/-
15	„ „ „ „	33/-
1 — $13^3/_4$	„ „ „ „	23/— — 29/-

per 100 Stück

average $9^5/_8$ — $10^7/_8$ ozs. each without sloughs 18/6 — 23/-

$4^3/_4$ — 7 „ „ „ „ 6/- — 9/-

9 Tons Hoofs verkauft zu £ 8.5.- — £ 9.15.- p. Tonne.

Australazian Ox and Cow Horns erzielte folgende Preise:

859 452 angeboten, 576 299 verkauft. per 100 Stück

		per 100 Stück
average	$19^3/_4$ ozs. each without sloughs	57/-
13 — $14^1/_2$	„ „ „ „	33/- — 50/6
11 — $12^5/_8$	„ „ „ „	33/- — 44/6
9 — $10^5/_8$	„ „ „ „	21/- — 34/-
$7^1/_4$ — $8^1/_4$	„ „ „ „	15/6 — 21/-
$4^1/_4$ — $6^7/_8$	„ „ „ „	3/6 — 13/6
$2^7/_8$	„ „ „ „	1/-

Buffalo Horns. 103 tons offered, 45 tons sold:

Sholapore	av.	2.870	per ton	20/-	per Cwt.
„	„	3.100	„ „	16/6	„ „
„	„	3.820	„ „	17/6	„ „
No. II Bombay	„	1.150	„ „	20/6	„ „
„ II „	„	1.400	„ „	20/6	„ „
Bombay Guzerat	„	1.350	„ „	16/-	„ „
„ „	„	2.220—2.250	„ „	14/- 15/-	„ „
Bombay, Curly				13/- 15/6	„ „
Madras	„	1.440	„ „	42/-	„ „
„	„	2.000—2.370	„ „	21/- 26/-	„ „
Kurrachee	„	1.800	„ „	10/-	„ „
Calcutta	„	1.120	„ „	26/-	„ „
„	„	1.630	„ „	14/-	„ „

9308 Stück West India Horns offered and sold per 100:
av. $31^1/_4$ ozs. 48/-; av. $18^1/_4$ ozs. 29/- 31/-; av. 13 ozs. 28/-; av. $5^7/_8$— $8^3/_4$ ozs. 6/- 9/-.

15 290 Spanish Horns offered, 1677 sold.
av. $44^1/_2$ ozs. 94/-; av. 37 ozs. 80/-; av. $21^1/_2$ ozs. 29/-; av. $4^3/_4$ ozs. 2/-.

1987 West African Horns offered and sold.
av. $56^3/_8$ ozs. 137/6; av. $34^1/_2$ ozs. 77/6; av. $22^1/_4$ ozs. 41/-.

6451 Brazil Horns offered, 5990 sold.
av. $31^3/_8$ ozs. 80/-; av. $20^1/_8$ ozs. 48/-; av. $9^7/_8$ ozs. 13/-.

192 522 South American Horns offered, 190 222 sold per 100.
av. $23^3/_8$ ozs. 35/-; av. $22^1/_8$ ozs. 48/-; av. $14^1/_2$—$15^1/_8$ ozs. 30/6—44/-; av. $10^1/_2$ ozs. 17/6—27/6; av. $6^7/_8$ ozs. 10/- — 14/-.

59370 Columbian and Central American Horns offered, 46932 sold.
av. $17\frac{3}{4}$—$18\frac{1}{2}$ ozs. 41/–; av. $14\frac{1}{8}$—$16\frac{3}{4}$ ozs. 22/6—35/–; av. $12\frac{1}{4}$—$13\frac{1}{8}$ ozs. 22/–— 29/–; av. $9\frac{1}{4}$—$10\frac{7}{8}$ ozs. 11/–— 17/–; av. $7\frac{5}{8}$ ozs. 10/6.

76 bags North American Horns offered and sold per 100.
av. $5\frac{1}{2}$—6 ozs. 3/9–4/9; av. $3\frac{1}{4}$—$3\frac{3}{8}$ ozs. 2/–; av. $2\frac{1}{2}$ ozs. 1/6.

161 bags North American Horn Tips offered, 70 sold at 18/6—115/– per Cwt.

Im Londoner Markt finden Hörnerverkäufe in Form von Auktionen statt, und zwar regelmäßig viermal im Jahr, im Februar, Mai, August und September; dieselben dauern zwei Tage. Die periodisch per Dampfer oder Segler eintreffenden Warenmengen nicht gleichartiger Beschaffenheit sollen durch Zusammenziehen einer großen Anzahl Käufer möglichst rasch und vorteilhaft losgeschlagen werden, und diesen Zweck erfüllt ein Verkauf in Form der Auktionen.

Die genaue Angabe des Datums, an dem der Verkauf erfolgen wird, geschieht jeweilig auf der Auktion für den nächsten Termin im voraus. Der Verkauf liegt ausschließlich in Händen der Makler, der selling brokers; in den letzten Jahren waren es sechs Makler, die sich mit dem Hörnerverkauf befaßten, sowie mit der Löschung und Lagerung in ihren Lagerhäusern. — Nach Ankunft und Löschung im Hafen wird die Ware von den Maklern sorgfältig gezählt, genau gewogen und ins Lagerhaus gebracht. Der Makler reserviert im Lagerhaus eine oder mehrere Stellen, da er die Menge der Zufuhren einer Provenienz aus Erfahrung ungefähr kennt. Es sind ihm außerdem die verschiedenen Dampfer oder Segler schon angezeigt. Die aus einem Dampfer stammende Ware versieht er mit einem Zeichen, bildet eine Anzahl Partien und gibt jeder Partie eine Losnummer (Lot number). Die Nummern sind fortlaufend für die ganze Ansammlungsperiode zwischen zwei Verkäufen.

Einzelne Partien bleiben original liegen, bei anderen sind schon Spezialsortimente gemacht, wie schwere, mittlere, leichte Hörner, Hörner mit Schläuchen, beschädigte Hörner, Ia, IIa, je nach der Qualität. Die Hörner liegen lose, die Spitzen sind in Säcken verpackt.

Die auf diese Weise angesammelten Bestände werden vor der Sale katalogisiert: Jeder Makler gibt einen Katalog heraus, der für den Interessenten alles Wissenswerte enthält (siehe Beispiel).

Links auf dem Titelblatt ist die Reihenfolge angegeben, in der die Makler für den überseeischen Ablader verkaufen, und zwar wechselt dieselbe bei jeder Sale, außerdem Ort, Tag und Stunde der Sale, Quantitäten der angesammelten Provenienzen in einer Gesamtziffer, Prompt-Tag

Order of Sale

1. Dyster | Goad
2. Flack | Nesbitt
3. Anning | Culverwell

Dyster, Nalder & Co.

For

Public Sale

at the

London Commercial Sale Rooms,

Mincing Lane

On Thursday, 14th August 1913

at Half past ten o'clock precisely the following goods, viz.

50 026 East India Deer Horns, on Friday, 15th August 1913, at Half past ten o'clock precisely,
232 Cwt Hoofs,
108 582 Cape Ox and Cow Horns,
97 Spanish Ox and Cow Horns,
10 186 Colombian Ox and Cow Horns,
31 198 American Ox and Cow Horns,
9 800 Australian Ox and Cow Horns,
1 056 Cwts East India Ox and Cow Horns,
111 300 East India Buffalo Horns.
3 Game Heads, 770 Pairs and 646 Single Fancy Horns,
137 Bags Ox, Cow and Buffalo Horn Tips.

---

340 119 Australasian Ox and Cow Horns.

at per 100

under 10/	per Cwt to advance	3 d
10/ to 50/—	„ „ „ „	6 d
over 50	„ „ „ „	1/—

At J. Warehouse, Stoney Lane Tooley Street ex Wilteshire from Adelaide.

	GHO 12 bales	9883 Horns	ozs.
Lot 6	3363 Horns	Landing av	14 1/4
7	976 medium		7 5/8
8	2536 small		5 7/8
9	202 tiplers		9 5/8
	2747 damaged		5 3/4
	50 with sloughs		11 1/2

139 bags North American Horn Tips.

At per Cwt — Landing Weights — Bag 3 d each.

At per Cwt	Landing Weights
under 20/	per Cwt to advance 6 d
20/— 50/	„ „ „ „ 1/
50/— 100/	„ „ „ „ 2/6
over 100/	„ „ „ „ 5/

At J. Warehouse, Stoney Lane Tooley Street ex Anglian & Cambrian from Boston.

Mark	Lot	Nos		Cwt	qrs	lbs
WN C	Lot 111	Nos 17—29	13 bags Tips	20	2	6
	112	„ 1—12		18	2	17
„ LS	113	30	1 bag	0	2	25
„ S	114	1—7	7 bags	11	1	0
„ N A S	115	8—16	9	15	3	12
W 4	116	31—47	17	26	1	15
„ N A	117	48, 49	2	2	3	21
W 5	118	50—52	3	4	1	17
W 5½	119	53, 54	2	2	1	14
W 6	120	55	1 bag	1	2	10

und Verkaufsbedingungen. Es folgt des weiteren Spezifikation der einzelnen Provenienzen, wie das Beispiel an einer Hörner- und einer Spitzenpartie zeigt.

Die Usancen, nach denen die Londoner Sale vor sich geht, sind genau festgelegt. Niemand kann ein Gebot abgeben unter Umgehung der selling brokers, auch die übrigen Makler machen keine Ausnahme. Als Käufer treten am Londoner Markt die Händler Englands, Frankreichs, Deutschlands auf, welche, wie später näher ausgeführt werden soll, entweder original weiter verkaufen oder zuerst sortieren und schneiden. Für den Fabrikanten selbst bietet sich kein Anreiz die Auktion zu besuchen, denn ein Schirmgriffabrikant müßte die Hörner zuerst selbst schneiden und aus den fallenden Spitzen die langen, hellen Spitzen — die in jeder Partie nur sehr spärlich fallen — aussortieren. Für die übrigen Spitzen und die Hohlungen müßte er dann einen Abnehmer unter den Pfeifen-

und Kammfabrikanten haben, und umgekehrt würde ein Kammfabrikant sich bemühen müssen die Spitzen abzusetzen. Da der Händler bei der Sortierung mit Rücksicht auf diese verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten 20 bis 30 Sortimente macht, ist es für den Fabrikanten viel bequemer, die Ware, die meist schon für den einzelnen Kunden genau nach seinen Wünschen angesammelt wird, bei dem Händler zu kaufen.

Die Käufer finden sich einige Tage vor der Sale in London ein und haben in der Regel ein Londoner Haus ständig als Kommissionär. Dies ist nicht unumgänglich notwendig, erleichtert jedoch in mancher Beziehung die Geschäfte. Der Kommissionär hat die Kataloge der Makler bereits erhalten, und der Käufer besichtigt an Hand derselben die aus den Partien gezogenen Muster, die der Makler zur Besichtigung aussortiert hat. Es ist dem Händler auch gestattet, die ganze Partie im Warenhaus anzusehen. Über seine Bewertungen und die Eindrücke, die er vom Ausfall der Lose hat, macht er sich dabei Notizen neben der Losnummer im Katalog und wird sich meist auch Cwt. und ozes umrechnen in kg, damit er während des Verkaufs eine raschere Übersicht und Erleichterung hat.

Während der Auktion selbst sitzen die Käufer den verkaufenden Maklern gegenüber. Abschlüsse geschehen nach ausgerufenem Gebot durch Hochhalten der Hand oder durch bloße Bestätigung mit dem Kopfe, so daß ein Unbeteiligter oder ein Neuling verständnislos am Ende der Sale dasitzt und vom Abschluß der Geschäfte nichts gemerkt hat.

Die Partie wird dem Meistbietenden zugeschlagen, und er gilt als Käufer; er muß seinen Namen und seinen Wohnort angeben und 20 % der Kaufsumme hinterlegen, wenn dies gefordert wird. Außerdem muß er das übliche „Lot money“ für den Makler zahlen; dieses beträgt 1 sh. für jede Partie, deren Wert 5 £ übersteigt. Die Zahlung dieser 20 % und des Lot-money geschieht durch den Kommissionär für den Käufer, so daß dieser große Geldbeträge nicht bereit zu halten braucht.

Falls zwei Bieter Anspruch auf dasselbe Los erheben, wird dieses noch einmal zurückgestellt, und wenn keine der Parteien nachgibt, wird die Frage durch Abstimmung der Anwesenden und zwar durch Hochhalten der Hände gelöst. Die Entscheidung bleibt jedoch dem verkaufenden Makler. Jeder Streit, der während des Verkaufs entsteht, wird auf diese Art und Weise geschlichtet.

Der überseeische Ablader, der Verkäufer, hat das Recht, selbst oder durch seine Agenten mitzubieten, ebenso vor oder während der Sale Lose zu ändern oder zurückzuziehen.

Die Ware muß mit allen Fehlern übernommen werden, so wie sie laut Katalog in die einzelnen Lose aufgeteilt ist. Irrtümer in der Be-

schreibung kann niemand beanstanden, da ja den Händlern genügend Zeit gegeben war, die Muster und Partien genau zu besichtigen und zu bewerten.

Die Ware soll vom Käufer auf seine Kosten innerhalb 14 Tagen abgenommen sein. Zugleich muß er dem selling Makler den Rest der Kaufsumme und $^1/_2$ % Maklergebühr (·/. $2^1/_2$ % Diskont) ausbezahlt haben. Die Maklergebühr ist auch in dem Falle zu zahlen, daß der Käufer selbst Makler ist. Für die erwähnten Anzahlungen, die schon während der Sale geleistet wurden, dürfen keinerlei Zinsen in Anrechnung gebracht werden. Es bleibt der Wahl des Maklers überlassen, ob diese Zahlungen am Prompt-Tag erfolgen — d. h. an dem Tag, der offiziell im Katalog als Regulierungstermin angesetzt wurde (er liegt in der Regel 14 Tage nach dem Verkauf) — oder mit der Erteilung der Dispositionen über den Versand der Ware.

Auch diese Auszahlung der Restkaufsumme, des Lot-money und der Maklergebühr besorgt der Londoner Kommissionär für den Händler und erhält 2 % Kommission für alle Bemühungen. Der Händler übersendet ihm auch seine Anordnungen über Verschiffung der Ware und erhält über die Ausführung der Order genaue Verschiffungslisten mit detaillierten Zahlen über die Verwiegung und Zählung, die vor der Einschiffung noch einmal vorgenommen wird.

Diese Tätigkeit des Kommissionärs erspart demnach dem Händler die persönliche Anwesenheit in London nach der Sale bis zur Verschiffung.

Solange sich die gekauften Hörnerpartien noch im wharf befinden, trägt der Verkäufer das Risiko für alles, was sich ereignet, längstens bis zu dem Samstag, der dem Prompt folgt. Werden die Waren durch Feuer vernichtet, so sind die Verkäufer nur für den Wert haftbar, der den Waren in der Sale zugesprochen wurde. Lagergelder, die entstehen, falls die Waren noch nach dem Prompt in London lagern, gehen zu Lasten des Käufers.

Wenn die 14 Tage verstrichen sind und einige der Lose noch nicht abgenommen wurden, bleiben der Diskont und die geleistete Anzahlung dem Makler, und er hat das Recht, die Waren zu jeder Zeit im öffentlichen oder privaten Verkauf wieder zu veräußern. Von dem neuen Käufer müssen dem Makler alle Kosten ersetzt werden, die dem Verkäufer durch Feuersgefahr, Zinsen, Lagergeld usw. erwachsen sind, überhaupt alle Verluste, die er erlitten hat.

Über den Wert und die Bedeutung der Londoner Auktion herrschen in Deutschland verschiedene Ansichten. Für den Kauf in London kommen nur vier Häuser in Deutschland in Frage; drei in Köln: N. Horn jr. & Cie.,

Ed. Meyer und Gebrüder Meyer, und ein Haus in Frankfurt: Flersheim-Heß. Ein Teil der Hornhändler schätzt den Wert der „Sale" außerordentlich hoch und betont, daß die Ware an Hand der Muster und mittels persönlicher Besichtigung der Partie am richtigsten eingeschätzt wird. Der Händler sieht genau, welche Qualität er kauft. Die Spesen für die Hin- und Rückfahrt, den Aufenthalt in London und die Hilfe des Kommissionärs spielen angeblich keine so große Rolle. Der andere Teil der Käufer veranschlagt diese Spesen sehr hoch und mißt ihnen ausschlaggebende Bedeutung zu, da nicht so viel Ware in einer Auktion zu kaufen sei, daß sie solch hohe Spesen rechtfertige. Es seien z. B. nur 10 % etwa des Konsums an Büffelhorn in der Sale. All die kleinen Lose rentieren mit den viel zu hohen Spesen nicht mehr. Sie sehen die Londoner Sale als eine durchaus veraltete Einrichtung an.

b) Antwerpen.

Im Antwerpener Markt kommen gewöhnlich südamerikanische und zentralamerikanische Provenienzen an und zwar vorzugsweise Rio Grande-, Uruguay-, Montevideo-, Paraguay- und Rosario-Hörner. Laut Antwerpener Handelskammerberichten gestaltete sich die Einfuhr dieser am meisten begehrten Provenienzen in den letzten Jahren folgendermaßen:

1907	betrug	die	Gesamteinfuhr	2 782 000	Stück,
1908	"	"	"	1 963 000	"
1909	"	"	"	2 154 000	"
1910	"	"	"	2 335 445	"

Die Bewertung für 100 Stück war für

	Gew. kg	1907	1908	1909	1910
Rio Grande	50—60	83—93 frs.	80—90 frs.	81—91 frs.	81—91 frs.
Uruguay u. Montevideo	45—55	71—86 "	69—84 "	72—87 "	74—89 "
Paraguay u. Rosario .	45—55	59—73 "	59—73 "	61—75 "	61—79 "
Kühe	25—35	21—31 "	22—32 "	22—32 "	25—35 "

1910 wurden an Hörnern und Knochen nach Deutschland 3 295 173 Stück exportiert.

In Antwerpen wurden 1913 239 Partien angeboten, die in zehn Verkäufen abgesetzt wurden, mit Ausnahme von sechs Losen, fünf Partien mexikanische Waren und eine Partie von den Azorischen Inseln. Die Gesamteinfuhr 1913 von 2 421 064 Stück ist nach den Beschreibungen der Makler Grisar & Co. zusammengestellt (s. Tabelle).

Der Ablader in Amerika verschifft die Waren an den Importeur in Antwerpen, entweder zum bestmöglichen Verkauf in Europa für seine

Provenienz	Stückzahl	Ochsenhörner ca.	Kuhhörner ca.
Rosario	565 967	295 665	270 302
Paraguay	355 004	204 333	150 671
Fray Bentos und Colon	443 349	370 384	72 965
Mexique	90 371	66 199	24 172
Paysandu	187 020	67 689	119 331
Valparaiso [1])	179 879	—	—
Buenos-Aires	211 248	43 175	168 073
Rio Grande	156 549	120 870	35 679
Bahia Blanca	21 482	77 969	13 513
Espagne	14 643	5 161	9 482
Curityba-Parana	15 139	11 537	3 622
Angleterre	86 720	—	—
Concordia	20 723	1 323	19 400
Corrientes	14 736	—	—
Péron	10 186	6 605	3 581
Colombie	8 573	8 173	400
Brésil	5 597	—	—
Australie	8 077	4 083	3 994
Guatemala	510	510	—
Santa Catharina	2 384	1 838	546
Hongrie	500	500	—
Allemagne	1 210	1 210	—
Etats-Unis	6 169	4 850	1 319
Kurrachee	1 698	—	—
Iles Açores	590	590	—
Algerie	2 678	—	—
Haiti	1 556	—	—
Chine	398	—	—
Montevideo	5 022	—	5 022
Venezuela	3 086	3 086	—
	2 421 064	1 295 750	903 072

eigene Rechnung, also er konsigniert sie, oder er verschifft auf die ihm von Europa erteilten Aufträge hin, in diesem Fall für Rechnung des Antwerpener Importeurs. Dieser letztere wendet sich seinerseits an den Makler, und er handelt die Partien im freien Markt, oder er meldet sie für den öffentlichen Verkauf an. Im öffentlichen Verkauf findet die Veräußerung „per Einschreibung“ statt, d. h. man reicht feste Gebote schriftlich ein. Sobald eine genügende Quantität Ware angemeldet ist, gewöhn-

[1]) Ochsen und Kühe wurden nicht getrennt gesammelt.

Höchste und niedrigste Gewichte der Ochsen		Höchste und niedrigste Preise der Ochsen		Höchste und niedrigste Gewichte der Kühe		Höchste und niedrigste Preise der Kühe	
kg	kg	Frs.	Frs.	kg	kg	Frs.	Frs.
56—57	37—38	59—60	37—38	29—30	11—12	35—36	14—15
55—56	44—45	68	42—43	32—35	32—33	31—32	4—5
51—57	26—29	80—81	38—39	25—26	24—25	24—25	27—28
50—51	33—34	45	32—33	28—29	22—23	22—23	22—23
52—53	41—42	68	39—40	25—26	23—24	21—22	17
—	—	—	—	—	—	—	15—16
47—48	25—26	44—45	19—20	25—26	11—12	19—20	—
54—55	41—42	73	46—47	40—41	28—29	38—39	11—12
35—36	33—34	35—36	34—35	18—19	18—19	14—15	28—29
52—53	51—52	53	42—43	30—31	31—32	23	13—14
68—69	53—54	85—86	61—62	49—50	35—36	44—45	21—22
—	—	—	—	—	—	—	33—34
42—43	—	47—48	21—22	21—22	—	18—19	—
38—39	—	41—42	—	—	—	—	—
53—54	24—25	40—41	23	26—27	21—22	19—20	—
39—40	—	35—36	—	24—25	—	19—20	16
—	—	—	—	—	—	—	—
31—32	—	48	—	20—21	—	22	—
29—30	—	24—25	—	—	—	—	—
58—59	52—53	72—73	65—66	48—49	—	45—46	—
97—98	—	107—108	—	—	—	—	—
40—41	—	38—39	—	—	—	—	—
37—38	—	29—30	—	18—19	—	18	—
—	—	—	—	—	—	—	—
75—76	—	152—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
133—134	—	81	—	—	—	—	—
—	—	—	—	18—19	—	15—16	—
40—41	—	30—31	—	—	—	—	—

lich wenn 150—200 000 Stück Hörner vorhanden sind, oder wenn ein Verkäufer dies verlangt, findet ein Verkauf statt. In der Regel liegen drei bis fünf Wochen zwischen den einzelnen Terminen.

Die Makler Grisar & Co. in Antwerpen besichtigen die Ware bei der Löschung, beschreiben und klassieren sie. Diese Beschreibungen und Klassierungen dienen lediglich zur Richtschnur für die Käufer. Die Makler übernehmen keine Garantie für Richtigkeit der Quantität, des Gewichts und der Warenbeschreibung, wie ausdrücklich am Kopf dieser gedruckten Beschreibungen vermerkt ist: sans garantie de quantités, poids, ni descrip-

tions. Sie sind aber so sorgfältig angefertigt, daß praktisch jeder Händler sie als unbedingt sicher und zutreffend ansieht, und eine Reise zwecks Besichtigung ist überflüssig.

Die Makler künden den bevorstehenden Verkauf den Kommissionären in Antwerpen durch Übersendung der „Notes d'existence en cornes sur la place d'Anvers" an. Sie lassen mindestens 18 volle Tage verstreichen nach der Zustellung bis zum Verkauf, damit den Kommissionären genügend Zeit verbleibt, ihren inländischen und ausländischen Händlern die Taxen und Beschreibungen zu übermitteln, so daß alle Gebote von diesen Käufern zeitig eingereicht werden können. Die Anordnung dieser Antwerpener Beschreibungen ist aus dem Beispiel ersichtlich. Sie enthalten Nummern der Lose, Stückzahl der Hörner, Namen des Seglers oder Dampfers, Herkunftsland der Hörner, Preistaxe, Durchschnittsgewichte und spezifizierte Beschreibung der Ware. Die Partien werden fortlaufend durch das ganze Jahr mit Losnummern versehen. Die unverkauft gebliebenen Lose werden in der Beschreibung mit ihrer alten Losnummer aufgeführt. Man erkennt diese Partien sofort wieder und kann beachten, wann der Ablader seine Forderung ermäßigt. Manchmal begegnet dem Händler eine Partie, die in Antwerpen nicht abzusetzen war, im Londoner Markt wieder.

Im Antwerpener Markt werden die Hörner, wie oben erwähnt, „per Einschreibung" verkauft und zwar per 100 Stück, in Francs, mit 2 % Diskont. An Hand der Beschreibungen prüft der Käufer die Taxe nach, vergleicht die Ergebnisse der Kalkulation früherer Zufuhren derselben Provenienz und ähnlicher Beschaffenheit und gibt seine festen Gebote dem Antwerpener Kommissionär. Die Kaufgebote müssen bis spätestens 11 Uhr des Verkaufstages den Maklern zugegangen sein. Die Makler öffnen die Angebote und nennen dem Verkäufer nur das höchste Gebot, und dieser muß dann seine Entscheidung treffen. Wenn von zwei verschiedenen Seiten das gleiche Angebot erfolgt, so unterrichten die Makler den Verkäufer und die Bieter. Falls keiner der beiden Bietenden sein Gebot erhöhen will und der Verkäufer einwilligt, diesen Preis anzunehmen, so wird durch Los entschieden, wem die Partie zugesprochen wird. Bei vielen Hörnerpartien sind die Ochsen und Kühe getrennt klassiert. Kommt es hier vor, daß zwei Gebote übereinstimmen, so werden die Hörner dem Käufer zugeschlagen, der auf die Ochsen und Kühe zugleich bietet. Die Resultate werden öffentlich an der Börse verlesen. Binnen 20 Tagen muß Zahlung erfolgen.

Das Resultat ist für den Käufer bei dieser Art des Verkaufs „per Einschreibung" sehr verschieden. Es besteht die große Unannehmlichkeit,

Note d'existences en Cornes sur la Place d'Anvers au 29 Mai 1913

Prix en francs par 100 pièces, 2 % escompte.

(Sans garantie de quantités, poids, ni descriptions.)

No. 1. Partie d'env. 19,011 bœufs par st.r EVESHAM, de Rio Grande

Prix demandé frs 73 Poids 48/49 k.

Env. 10 % grands bœufs
55 „ bœufs moyens
35 „ petits bœufs

Env. 29 % sans pointes, qq. fort.t éboutées

Cornes Rio-Grande, fraîches et de bonne qualité, sauf env. 1/4 p. ou m. calcin., vieilles, qq. grosses raboteuses, qq. v/s, qq. avec cornillons.

No. 3. Partie d'env. 6,440 bœufs par st.r LAPLAND, du Mexique

Prix demandé frs 36 Poids 42/43 k.

Cornes du Mexique, bfs qq. v/s, moyennes, partie petites, env. 1/8 ass. fraîches et de qualité convenable dans l'espèce, env. 1/8 p. ou m. calcin., vieilles, grosses raboteuses et rebuts, env. 55 % sans pointes, qq. fort.t éboutées, qq. percées, qq. avec cornillons.

No. 6. Partie d'env. 590 cornes par st.r MINERVA, des Iles Açores

Prix demandé frs 125 Poids 75/76 k.

Env. 44 % grands bœufs, dont partie très grands.
54 „ bœufs moyens, qq. petits
2 „ grosses rabot.

Env. 24 % sans pointes.

Cornes des Iles Açores, ass. fraîches et de bonne qualité dans l'espèce, sauf env. 1/5 un peu calcin, vieilles ou lourdes, qq. vaches, qq. avec cornillons.

No. 20. Partie d'env. 7,930 bœufs par st.r VADERLAND, du Mexique

Prix demandé frs 34 Poids 48/49 k.

Env. 28 % bœufs moyens, qq. grands
49 „ petits bœufs
26 „ grosses raboteuses

Env. 50 % sans pointes, qq. fort.t éboutées.

Cornes du Mexique, ass. fraîches et de qualité passable, sauf env. 3/8 calcin. vieilles ou rebuts. pp. lourdes, qq. vaches, env. 10 % percées, qq avec. marques de feu, qq. avec cornillons.

No. 61. Partie d'env. 3,418 bœufs par st.r KRONOS, d'Espagne

Prix demandé frs 41 Poids 52/53 k.

Env. 36 % bœufs moyens, qq. grands
49 „ petits bœufs
11 „ grosses raboteuses
4 „ vaches

Env. 20 % sans pointes, qq. fort.t éboutées, qq. avec marques de feu.

Cornes d'Espagne, fraîches et d'ass. bonne qualité dans l'espèce, sauf env. 1/4 p. ou m. calcin., vieilles et lourdes, qq. avec cornillons.

No. 80. Partie d'env. 14,736 bœufs par st.r LYNORTA, de Corrientes

Prix demandé frs 39 Poids 38/39 k.

Env. 23 % bœufs moyens, qq. grands
68 „ petits bœufs
9 „ grosses raboteuses

Env. 25 % sans pointes.

Cornes Corrientes, env. 3/5 ass. fraîches et de bonne qualité, 2/5 calcin., vieilles ou rebuts, qq. vaches, qq. avec cornillons.

Les cornes seront mises au marché Mercredi 18 Juin 1913.

Les Courtiers,
GRISAR & Co

Anvers, 29 Mai 1913.

☞ N. B. — Les offres devront être déposées **avant 11 heures** du matin chez les courtiers soussignés.

daß man in der Regel nicht weiß, wie man die Höhe der Gebote bemessen soll. Geht man zu hoch an die Taxe, so ist es wahrscheinlich, daß ungeheure Mengen Waren zugeschlagen werden, auf die man eigentlich gar nicht gerechnet hatte. Glaubt man dagegen auf Grund früherer Erfahrungen nicht viel für eine Provenienz anlegen zu dürfen und bewertet zu niedrig, so geht man vielleicht ganz leer aus, obgleich man die Ware benötigte.

c) Le Havre.

Ungefähr 75 % aller australischen Hörner, sowie 75 % aller indischen Büffelhörner gehen nach Le Havre. Außerdem kommen China-Büffelhörner und südamerikanische Provenienzen auf den Markt.

In Le Havre wird von jeder Partie ein „classement“ herausgegeben und telegraphisch darauf geboten.

Die französischen Fabrikanten verarbeiten das erstklassige Material der Australhörner. Die deutschen Fabrikanten kaufen die Spitzen zurück. Aus dem Büffelhorn wird Hornfischbein gemacht und die zu kleinen Hohlungen, sowie die beim Schneiden sich ergebenden Hornspitzen werden von den Fischbeinfabrikanten zurückgegeben. Sie sortieren aus der Partie das Material heraus, das groß genug ist für ihre Zwecke, „choix“ genannt und die übrigbleibenden Hörner sind „nonchoix“ und werden unter dieser Bezeichnung gehandelt. Außerdem kommen sämtliche Hörner von Saigón nach Le Havre. Obwohl Indochina französische Kolonie ist und die Fischbeinfabrikanten alle in Frankreich wohnen, wird der Kauf, sowohl als der Verkauf ausschließlich von deutschen Firmen betrieben.

Frankreich hat die große Hörnereinfuhr erreicht, indem es seinen Häfen Le Havre, Dünkirchen und Marseille besonders günstige Eisenbahntarife einräumte. Es wurde außerdem vor ungefähr 20 Jahren das sogenannte „droit de pavillon“ erklärt, um die französische Schiffahrt zu unterstützen. Die Artikel, die direkt vom Ursprungsland nach Frankreich eingeführt werden, zahlen keinen Zoll. Der Erfolg, den diese Maßregel hatte, war, daß die Ware, die sonst nach London und Antwerpen ging und dann nach Le Havre verschifft wurde, nun auf englischen und deutschen Dampfern sofort nach Frankreich gesandt wurde. Tatsächlich profitierten die französischen Häfen, weniger die französische Schiffahrt. Kommt die Ware nicht sofort vom Ursprungsland nach Frankreich, so zahlt sie eine „surtaxe d'entrepôt“, die für Hörner Frs. 3.60 beträgt.

d) Hamburg.

Die Hauptzufuhr Hamburgs besteht in Rio Grande- und Porto Alegre-Hörnern, worüber nachstehende Aufstellung Einzelheiten gibt und die er-

zielten Preise zeigt. Sie ist den Hamburger Handelskammerberichten entnommen:

Hörnerimport	1907	1908	1909	1910	1912	1913	Durchschnittsgewicht	
							Ochsen kg	Kühe kg
Rio Grande . . .	684 621	746 912	836 365	1 116 600	868 000	1 060 000	35—60	18—28
Porto Alegre . . .	243 535	119 011	162 523	241 500	271 000	—	—	—
Rio de Janeiro . .	103 300	112 786	109 100	104 000	8 000	—	—	—
Mexiko	50 778	101 000	50 000	176 000	295 000	137 000	15—30	9—15
Pelotas	—	—	—	—	163 000	—	—	—
Cuba	—	—	—	—	160 000	188 000	16—28	7—14
Chile	—	—	—	—	131 000	158 000	14—38	10—13
Santos	113 000	101 730	97 260	96 500	116 000	144 000	19—45	10—13
Spanien	—	—	—	74 700	—	—	—	—
Buenos-Aires . . .	—	—	—	—	133 000	140 000	22—40	10—14
Paraguay	64 036	134 962	218 401	198 500	279 000	128 000	25—44	16—22
Maracaibo	—	—	—	—	6 000	—	—	—
Madagaskar . . .	66 400	90 000	145 344	135 000	126 000	100 000	14—25	11—15
Desterro	—	—	—	—	64 000	—	—	—
Columbien	—	—	—	—	48 000	84 000	15—28	9—15
Colon	—	—	—	40 000	—	—	—	—
Venezuela	—	—	—	—	60 000	77 000	15—28	9—15
Iquique	—	—	20 000	—	—	—	—	—
Perú	—	—	—	—	21 000	57 000	14—24	9—12
Fray Bentos . . .	—	—	48 300	—	—	—	—	—
Pernambuco . . .	—	—	27 000	50 500	75 000	56 000	21—26	10—16
Parahyba	—	—	—	—	17 000	5 000	14—24	9—12
Pará	84 900	20 000	22 000	31 000	91 000	55 000	23—30	11—17
Trinidad	—	—	—	—	4 000	4 000	15—26	11—14
Guatemala	51 700	—	—	—	85 000	40 000	17—27	10—16
Haiti	—	—	—	—	3 000	7 000	12—17	8—10
Südwest-Afrika . .	—	—	—	—	12 000	38 000	30—60	13—22
Rosario	—	—	—	—	5 000	11 000	18—28	11—17
West-Afrika . . .	—	—	—	—	15 000	—	—	—
Salvador	—	—	—	—	30 000	19 000	15—28	12—14
Maranhão	—	—	20 000	—	26 000	38 000	24—24	12—17
Bahia	34 800	51 200	52 000	31 000	16 000	20 000	16—30	10—15
Montevideo . . .	135 831	50 000	—	—	41 000	36 000	24—43	16—21
Paranagua	37 935	21 500	—	—	—	30 000	34—65	15—30
Monaco	—	—	—	—	33 000	34 000	24—33	11—16
Ceará	—	—	—	—	20 000	14 000	14—24	9—12
Costa Rica	—	—	70 000	—	7 000	12 000	14—26	9—12
Santa Fé	24 600	—	—	—	—	—	—	—

Die Zufuhren der anderen Provenienzen sind gering und decken nicht den Bedarf. Büffelhörner werden nur in kleinen Posten importiert; denn für diese Ware haben die in Frage kommenden Käufer kein Interesse, da sie ihre Einkäufer an den Abladungsplätzen selbst haben. Der Import an Hornspitzen beschränkt sich auf wenige kleine Zufuhren von indischer und brasilianischer Ware, die stets Käufer finden, besonders die hellen und bunten Spitzen sind sehr begehrt und größere Importe würden leicht verkauft werden. Im letzten Friedensjahr betrugen die Werte für

Ia Ware ℳ 105—126 per 100 kg
IIa „ „ 45— 53 „ 100 „

Außerdem kommen im Hamburger Handel sämtliche früher erwähnten Nebenprodukte auf den Markt: Hornmehl, Hornspäne, Hufe, Knochen, Knochenmehl, und zwar in kleinen Konsignationssendungen in Beiladung.

Knochenschrot und Knochenmehl werden hauptsächlich von Indien und Südamerika importiert; die Zufuhren aus Indien in den letzten Jahren waren in Tons:

1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
15 100	8 950	9 400	17 800	12 200	12 460	12 500

Davon kommt auf Mehl etwa $^1/_3$ der Quantitäten, auf Schrot $^2/_3$. Die übrigen Länder, besonders England, zahlen höhere Preise als Deutschland, und der Import an indischem Knochenmehl nimmt immer mehr ab. Letzteres hat zum Teil seinen Grund in der Schließung der indischen Knochenmühlen, da sich deren Betrieb als unrentabel erwies. Folgende Preise wurden durchschnittlich in den letzten Jahren erzielt:

Knochenschrot . .	ℳ 13.50	bis 14.50	per	100	kg
Knochenmehl . .	„ 10.25	„ 11.25	„	100	„
Rohes, indisches .	„ 11.—	„ 12.—	„	100	„
Entleimtes . . .	„ 8.20	„ 8.80	„	100	„

Auch für Knochen zahlt England bessere Preise als Deutschland. Preise für Levante-Knochen ℳ 9.50—10.—, La Plata-Knochen ℳ 10.50—11.50.

Für Hufe sind stets Käufer am Markt, und diese zahlen für trockene, knochen- und eisenfreie Ware 9—12 ℳ, in den letzten Jahren 14.50 bis 17 ℳ per 100 kg. Es empfiehlt sich, mindestens Quantitäten von 10 Tons zu importieren, dasselbe gilt für Hornpedigge. Preise für letztere waren für trockene, gesunde Ware ℳ 11.50—12.50 und für feuchte und salzige ℳ 9.50—10.—.

Auch Hornspäne wurden 1912 versuchsweise importiert, und man erzielte einen Preis von ℳ 18.— per 100 kg. Der Preis scheint jedoch

den Abladern zu gering gewesen zu sein, denn es sind keine weiteren Sendungen erfolgt.

Für Hornmehl besteht eine lebhafte Nachfrage für den Export, die bei weitem nicht gedeckt werden kann. Man zahlte per % Stickstoff in 50 kg 72—85 ₰. Kleine Partien Hornplattenabfälle erzielten ℳ 27.— bis ℳ 35.— per 100 kg.

In Hamburg finden weder Auktionen, noch Einschreibungen statt, mit wenigen Ausnahmen werden die Hörner aus freier Hand verkauft. Sie werden auch nicht katalogisiert. Die kleinen Partien, mit Ausnahme der Rio Grande Hörner, dienen zum Garnieren der Häutepartien, und der Makler, der die Häute erhält, offeriert auch die beigeladenen Hörner telephonisch oder brieflich den Hornhändlern, meist fertigt er eine Beschreibung an. Erhält er Gegengebote, so erklärt er meistens, es liegen höhere Gebote vor, oder er gibt vor, daß die Ware schon verkauft sei, während sie nach einigen Tagen nochmals angeboten wird. Es wird gestattet 10 % der Säcke zu öffnen, aber eine Garantie wird nicht übernommen.

Bei den Rio Grande-Hörnern findet der Verkauf auf besondere Art statt. Sie werden schwimmend gehandelt und zwar telle-quelle offeriert vom Saladero. Ist ein Verkauf telle-quelle abgeschlossen und stellt sich bei der Ankunft heraus, daß es keine Rio Grande-Ware ist — und das kommt manchmal vor — so ist der Käufer hereingefallen und trägt den Verlust. In den letzten Jahren ist stets gewünscht und angestrebt worden, daß von den schwimmend gehandelten Waren Sortimente und Nettoabladegewichte aufgegeben werden, und daß die ankommende Ware, die noch nicht verkauft ist, gezählt und gewogen wird. Diesem berechtigten Wunsche ist auch teilweise entsprochen worden.

Von den vier in Frage kommenden Plätzen: London, Antwerpen, Le Havre und Hamburg ist Hamburg der von den Hornhändlern am wenigsten beliebte Kaufort.

5. Direkter Import.

Die hohen Spesen bei der Londoner Auktion und die Unsicherheit der Höhe der zugeschlagenen Quantitäten bei der Antwerpener Einschreibung veranlassen die Hornhändler, ihre Waren in beliebig hohen Mengen direkt zu importieren. Sie haben entweder einen fähigen Vertreter drüben oder verhandeln mit den Häusern unmittelbar. Hauptsächlich von Südamerika und Indien werden Hörner auf diese Weise eingeführt. Meistens wird Londoner Bankrembours benutzt, in den letzten Jahren nach Bombay französischer und nach Argentinien deutscher Bankrembours.

Beim direkten Kauf vom überseeischen Ablader oder durch einen Vertreter vollzieht sich das Geschäft auf telegraphischem Wege. Es ist bei den deutschen Hornhändlern ausschließlich der A B C-Code 5th Edition im Gebrauch und daneben sind Privat Codes ausgearbeitet, die alle Details bezüglich Offerte und Annahme, Provenienz, Quantität, Gewicht und Preis enthalten. Allgemeine Mitteilungen werden im A B C-Code nachgetragen.

Bei einer direkten Offerte vom Ablader in Südamerika handelt es sich in der Regel um ganz bestimmte Gefälle der Schlachthäuser, z. B. Cornes boeufs saladeros Montevideo oder von Entre Rios. Es werden die Cornes boeufs und cornes vaches getrennt offeriert, ebenso die Gefälle der Saladeros und Frigoríficos und Mataderos, und zwar Provenienzen ganz bestimmter Gegenden.

Mit einem Telegramm, aus einem oder mehreren Worten bestehend, werden beim direkten Import größere Quantitäten gekauft als in einer Londoner Auktion. Diesen geringen Spesen steht das Risiko gegenüber, daß man die Ware als eine „Fair average quality of the season" ungesehen kauft.

Nachstehend einige kleine Beispiele:

nacroafoio

1.04.32.46.46(7)
- 1 Ofrezco á Vd. firme contestación aquí mañana,
- 04 Saladeros del Uruguay frontero Brasil, astas de novillos, con tolerancia 3 % bueyes,
- 32 300 000 piezas,
- 46 pesando 55/57 Kos los cien piezas incluso 10/15 % despuntados,
- 46 à Frs. 155 los cien Kos (despuntados), à „ 93 „ „ „ cif.,
- 7 control.

$$1 + 0 + 4 + 1 + 1 + 4 + 6 + 4 + 6 = 2(7)$$

exazchikoh

38192, 54766
- 38192 for shipment to,
- 54766 Hamburg.

Ohne besondere Bemerkung verstehen sich die Offerten für disponible Waren und Verschiffung bei erster Gelegenheit.

- 1 ich offeriere Ihnen fest Antwort morgen hier,
- 04 Ochsenhörner, 3 % Kühe, Saladeros Uruguay,
- 32 300 000 Stück,
- 46 Gewicht 55/57 kg per 100 St. (einschl. 10—15 % stumpfe),

46 Frs. 155 per 100 kg, die stumpfen,
" 93 " 100 " cif.,
7 Kontrolle.

Im zweiten Beispiel sind zwei Sätze des ABC-Code in einem Wort gedrahtet.

6. Binnenhandel und Zurichtung.

Die Versendung der Hörner von London und Antwerpen erfolgt auf dem Wasserwege, von Hamburg und Le Havre per Bahn.

Die Hörner werden im binnenländischen Handel sehr selten original verkauft; die meisten Partien werden geschnitten, so daß sich Hohlungen und Spitzen ergeben. Zum Schneiden werden Bandsägen benutzt. Die Spitzen und Hohlungen werden nach Bedarf der Fabrikanten von gelernten Arbeitern sortiert. Nur durch langjährige Erfahrung gewinnen die Arbeiter eine Übersicht über die zahlreichen Sortimente, die je nach Länge, Farbe sich ergeben und je nach gesunder oder gerissener Ware.

Gerissene Spitzen werden vor dem Versand mit der Schnittfläche in heißes Öl getaucht, damit sie nicht weiter reißen.

Bei der Ankunft in Deutschland sind die Hörner größtenteils schon entschlaucht. Entweder werden sie direkt nach dem Töten der Tiere im Schlachthaus entschlaucht, indem der Schlauch mit einem Messer von der Wandung des Horns entfernt wird, dann schlägt man mit einem Holzhammer auf das Horn, damit sich der Schlauch in der Spitze löst und herausfällt, oder sie werden mit Schlauch verladen, und derselbe trocknet auf der Reise aus und läßt sich leicht beseitigen.

7. Verwendung.

Die im ersten Teil der Arbeit erwähnten Vorzüge und Eigenschaften machen das Horn geeignet zu mannigfaltiger Verwendung. Man unterscheidet zwei Gruppen von Fabrikanten, je nachdem der hohle Teil, „die Hohlung“ oder der massive Teil, „die Spitze“ in Arbeit genommen wird. Hohlungen werden verwendet: in der Kammfabrikation, in der Knopffabrikation, für Tafelbestecke, Messerschalen, Revolverschalen, Salatbestecke und Obstmesser. Aus den Spitzen stellt man Stock- und Schirmgriffe, Türdrücker, Wassersäcke für Pfeifen, Pfeifenspitzen, Knöpfe usw. her.

Ferner werden aus Horn verfertigt: Gestelle zu optischen Zwecken, Lorgnetten, Wagschalen, Schuhlöffel, Ringe, Zahnstocher, Fächer u. dergl. kleinere Gegenstände.

Besonders die bunten Hornspitzen, die von den südamerikanischen Ochsen stammen, werden sehr geschätzt, weil sie nicht schwarz sind,

sondern 30 bis 70 % bunt, d. h. das Horn ist fast bis zur Spitze in seinem massiven Teil nicht einheitlich gefärbt, sondern zeigt eine Art Maserung oder Marmorierung [1]). Werden solche bunten Hornspitzen senkrecht zur Längsachse geschnitten, so weist der Querschnitt abwechselnd hellere und dunklere Partien auf, die sich um einen Mittelpunkt gruppieren. Wenn sie poliert werden, zeigen sie Bildungen, die sich etwa mit den verschwommenen Jahresringen des Holzes oder mit einer um ein Zentrum angeordneten Marmorierung vergleichen lassen. Diese Zeichnungen und Färbungen sind es, die den aus massivem Horn gefertigten Knöpfen ihr schöneres Aussehen und damit auch ihren höheren Wert geben.

Bei der Bearbeitung der Hornspitzen ist natürlich nicht nur deren Durchmesser, sondern auch die Länge maßgebend. Wenn aus einer Spitze Knöpfe hergestellt werden sollen, so muß eine Spitze von ein und derselben Knopfgröße ein Dutzend fertiger Ware liefern, damit ein solches Sortiment gleiche Maserung ergibt; ein anderes Horn würde ja auch andere Zeichnungen liefern. Es muß also immer, die Dicke eines Knopfes zwölfmal genommen, die Spitze beim zwölften Querschnitte dieselbe Anlage der Zeichnung aufweisen wie beim ersten Querschnitt; dieses gilt namentlich für große Knöpfe. Hornknöpfe werden auch aus dem Horn selbst, aus Hufen und Klauen und aus künstlichen Hornmassen hergestellt.

Zu Stock- und Schirmgriffen werden ebenfalls helle Brasilspitzen mit ihrer schönen Färbung verwendet, und je länger die Spitze ist, desto länger wird der Griff. Die gekochten Hörner werden gebogen. Eine große Partie ergibt nur wenig Material, das für Schirmgriffe in Betracht kommt.

Die Pfeifenspitze, also der Teil, den der Raucher in den Mund nimmt, ist aus Kern-, Spiral- oder auch Schalenhornspitzen angefertigt und zwar aus Hörnern des Rindviehs. Sie werden Kernspitzen genannt, weil sie aus der Mitte des Horns, dem sogenannten Kern geschnitten sind. Sie besitzen eine besondere Härte. Die Spitzen werden verhältnismäßig teuer, da an den Seiten sehr viel weggeschnitten werden muß. Man erkennt sie an den weißen Streifen, die sie an der unteren Seite haben.

Büffelhörner dienen zur Fischbeinfabrikation, die ausschließlich in Frankreich betrieben wird. Außerdem werden Kämme aus Büffelhorn hergestellt. Der Büffelhornkamm wurde vom Hartkautschuk und Schildpatt verdrängt. Letzteres ist jedoch für den Konsum der großen Masse zu teuer. Auch Zelluloid hat ihm trotz der Feuergefährlichkeit in starkem Maße Konkurrenz gemacht. Am praktischsten und gegen den Einfluß des Haarfettes am wenigsten empfindlich ist Schildpatt und Horn.

---

[1]) Louis Edgar Andés. Verarbeitung des Horns.

Literatur des Hornhandels.

El Paraguay moderno. Gaudencio Yubero. Asunción 1915.

Boletin del Ministerio de Agricultura de la Nación. Tomo XIX. Agosto y Setiembre 1915. No. 8 y 9. Tomo XX. Enero y Febrero 1916. No. 1 y 2.

Brasilien ein Land der Zukunft. Heinr. Schüler. Stuttgart 1912.

O Brasil. Suas riquezas naturaes. Suas industrias. Volume II. Industria agricola. Rio de Janeiro 1908.

Zur Kenntnis der argentinischen Landwirtschaft. Dr. A. Hermes. Berlin 1913.

Uruguay. W. H. Koebel.

L'Uruguay au commencement du XX siècle. Virgilio Sampognaro. Bruxelles 1910.

Anuario estadístico de la República del Paraguay. Gerardo E. Russo. Montevideo 1914.

Anuario estadístico de la República del Uruguay. Julio S. Slamas. Montevideo 1915.

Die Landwirtschaft in Paraguay. Dr. E. Pfannenschmidt. Berlin 1915.

Die Wildhaut im internationalen Handel und in der Lederindustrie. Oberlehrer Aug. Raul. Freiberg i. S. 1910.

Die Entwicklung des deutschen Häutehandels. Dr. Fritz Adler.

Süd- und Mittelamerika. Halbmonatsschrift für das Deutschtum und die deutschen Interessen in Süd- und Mittelamerika und Mexiko. Dr. P. Traeger. 3. Jahrgang. Berlin 1910. 4. Jahrgang. Berlin 1911.

Verarbeitung des Hornes, Elfenbeins, Schildpatts, der Knochen und der Perlmutter. Louis Edgar Andés. Wien 1865. Leipzig 1911.

Die Bearbeitung der Hölzer, des Hornes. Hermann Fischer. Leipzig 1891.

Literatur.

Ludewig, Hans, **Geldmarkt und Hypothekenbankobligationen.** Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen. Heft 181. München und Leipzig 1915. 148 Seiten. Preis geh. ℳ 4.—.

Die Arbeit untersucht die Kursgestaltung der Hypothekenbankobligationen in den Jahren 1905—1909. Den räumlich größten Teil der Untersuchung nimmt eine Darstellung der Geldmarktentwicklung dieses Zeitraums nach den Berichten der Frankfurter Zeitung ein. Daran schließt sich eine vergleichende Untersuchung der Kursentwickelung der Hypothekenbankobligationen und Staatsanleihen an. Diese zeigt die Abhängigkeit der Kurse vom Geldmarkt, aber die wesentlich ruhige Bewegung der Hypothekenbankobligationen. Weiter werden erörtert die besonderen Verhältnisse bei den einzelnen Instituten und die Ursachen der Kursverschiedenheit der einzelnen Serien.

Die Arbeit ist als eine gründliche Untersuchung anzusprechen und stellt eine willkommene Bereicherung der effektenkundlichen Literatur dar. Auch dem Kenner des Gebietes bringt sie mancherlei Anregung. Von den bearbeiteten Fragen sind

besonders hervorzuheben: die Bedeutung der Hinaufkonvertierung, die Gründe der bevorzugten Stellung der Papiere süddeutscher Anstalten sowie die der eigenartigen Kursbewegung sächsischer Institute, und schließlich der Zuschlag der sog. Bonifikationen zu den Kursen der jeweils letzten Reihen. Vermißt habe ich eine eingehendere Darstellung der Tilgungsverhältnisse. Hier fehlt vor allem der Beleg mittels der sonst reichlich angewendeten Zahlentabellen.

Kann man nach allem mit dem Ergebnis der Untersuchung durchaus zufrieden sein, so gilt dies nicht für die Arbeitsanlage. Durch die Voranstellung der weitausgesponnenen Geldmarktsschilderung nach der zeitlichen Aufeinanderfolge der Vorgänge verfällt der Verfasser in den verbreiteten, wohl auch mit einer bestimmten Schule zusammenhängenden Fehler, das Urmaterial dem Leser vorzuführen, statt des geistig verarbeiteten. Ich glaube kaum, daß viele Leser imstande sein werden, ihn mit Nutzen auf dem gewählten Weg zu folgen. Die meisten werden beim Jahre 1909 nicht mehr wissen, was 1906 losgewesen war. Hätte der Verfasser die charakteristischen Vorgänge herausgesucht und sie geordnet dem Leser geboten, so wäre dieser im Besitz des Leitseils gewesen, das er zum Verständnis der Vorgänge sich erst selbst herstellen muß. Es ist gewiß sehr verdienstlich, Material zu Tage zu fördern, unverdienstlich und dazu zeitvergeudend ist aber die einfache Wiedergabe anderweitig bereits festgestellter Vorgänge, wenn man den Nutzen im vorliegenden Falle nicht gerade in der Sammlung des sonst etwas zerstreut vorhandenen Stoffes sehen will. Eine Weiterentwickelung aller Wissenschaft kann nur stattfinden, wenn im geistigen Prozeß die Spreu vom Weizen geschieden wird. Man muß überdies auch den Schriftstellern immer vor Augen halten, daß sie auf die Zeit ihrer Mitmenschen etwas Rücksicht nehmen sollen. Besonders die Vertreter der Wirtschaftswissenschaften sollten zeigen, daß sie das wirtschaftliche Grundgesetz von Mitteln und Erfolg verstanden haben. Walb.

Weidenmüller, Werbeanwalt, **Der Werbe-Unterricht in den Fachschulen.** Verlag J. C. König & Ebhardt, Hannover 1917. 31 Seiten.

Kovács, Dr. Leopold, **Die Unabhängigkeit des Banknotenumlaufes vom Golde.** Graz (Druck und Verlag der Deutschen Vereins-Druckerei und Verlagsanstalt) 1916. 78 Seiten. Preis geh. ℳ 3.—.

Deutscher Verein für Versicherungswissenschaft E. V., Berlin. Bericht über das Jahr 1916. Satzungen, Vorzugspreise für Mitglieder. Berlin (Ernst Siegfried Mittler & Sohn, Kgl. Hofbuchhandlung) 1917. 18 Seiten.

Travers Borgstroem, Arthur, **Der Triumph der Organisation und ihr Siegespreis.** Übersetzt von Dr. Franz Heinemann, Bibliothekar der Bürgerbibliothek Luzern, Zürich (Art. Institut Orell Füßli) 1916. 65 Seiten. Preis geh. ℳ 1.—.

Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft. Herausgegeben vom Deutschen Verein für Versicherungs-Wissenschaft. Schriftleitung: Professor Dr. phil., Dr. jur. Alfred Maues. 17. Band. 2. Heft. Berlin (Ernst Siegfried Mittler & Sohn, Kgl. Hofbuchhandlung) 1917. 248 S.

Braun, Fritz, Professor an der öffentlichen Handelsschule in Salzburg, **Aufgaben und Geschäftspläne** für den Buchhaltungsunterricht an Handelslehranstalten, kaufmännischen Fortbildungsschulen und Buchhaltungskursen, nebst den wichtigsten gesetzl. Bestimmungen und den Grundsätzen der Buchhaltungslehre. Salzburg (Verlag der Mayerschen Buchhaltung, Max Swatscheck, erzherzogl. Kammerbuchhändler) 1916. Zweite, bedeutend vermehrte und verbesserte Auflage, 3.—6. Tausend, 108 Seiten. Preis geh. Kr. 1.—.

Kriegswirtschaftliche Berichte aus dem Seminar für Nationalökonomie und Kolonialpolitik, Hamburg. Erste Folge. 1. Teil. **Die Versorgung der Westmächte mit Nahrungs- und Futtermitteln in der Zeit vom 1. August 1916 bis zum Übergang der Herbsternten 1917 in den Verbrauch.** Erster Abschnitt: **Brotgetreide.** 21 Seiten. Zweiter Abschnitt: **Futtermittel.** 14 Seiten. Bearbeitet von Dr. oec. publ. Arthur Heber. Erste Folge. 2. Teil. **Verschiffungen zur Versorgung der Westmächte mit Nahrungs- und Futtermitteln in der Zeit vom 1. August 1916 bis zum Übergang der Herbsternten 1917 in den Verbrauch.** Erster Abschnitt: **Verschiffung von Brotgetreide.** Bearbeitet von Dr. Aug. Kaegbein. 23 Seiten. Als Manuskript gedruckt, nicht zur Veröffentlichung bestimmt. Hamburg (Druck von Broscheck & Co.) 1917.

Unsere **Wirtschaftsbeziehungen zu Österreich-Ungarn.** Bericht der Handelskammer Frankfurt a. M. 1917.

Schmidt, F., Der bargeldlose Zahlungsverkehr in Deutschland und seine Förderung. Leipzig (B. G. Teubner) 1917. 186 Seiten. Preis nicht gebunden ℳ 6.—.

Fast zum Überdruß haben wir seit einigen Jahren die Forderung zur Veredlung unseres Zahlungsverkehrs gepredigt bekommen. Die Zeitungen, die Geldinstitute und die Behörden überbieten sich in lobenswertem Eifer, uns in diesem Punkt bessere Sitten anzuerziehen. Flugschriften, Broschüren und Bücher sind in so großer Zahl erschienen, daß sie bereits eine kleine Bibliothek ausfüllen. Da wird es mancher als überflüssig ansehen, wenn der Ordinarius für Privatwirtschaftslehre an der Universität Frankfurt, Dr. F. Schmidt[1]), ebenfalls eine Arbeit über die Frage veröffentlicht. Gerade das Gegenteil ist der Fall. Ich stehe nicht an, das Schmidtsche Werk als das erste und bisher einzige zu bezeichnen, das dem Problem wissenschaftlich, handelswissenschaftlich zu Leibe geht; denn alles bisher Erschienene gliedert sich bei aller Anerkennung des Geleisteten in Kampf- und Propagandaschriften und in Empfehlungen eines bestimmten Systems, das dem Schreibenden zufällig vertraut ist. Schmidt geht anders vor. Er analysiert streng objektiv jede

[1]) Der bargeldlose Zahlungsverkehr in Deutschland und seine Förderung. Leipzig (B. G. Teubner). Geh. ℳ 6.—.

einzelne Einrichtung nach der aufzuwendenden Mühe. Dabei legt er den einzig möglichen, so naheliegenden, aber bisher von niemanden konsequent durchgeführten Maßstab an: das ist die Zahl der vorzunehmenden Buchungen und der zu wechselnden Briefe. Mit Schrecken enthüllen uns die graphischen Darstellungen, welche Unsummen von unnötiger Arbeit viele der beliebtesten Wege zur „Veredlung" unserer Zahlungssitten verursachen. Daß es sich bei diesen Beispielen leider keineswegs um Übertreibungen handelt, daß es sogar noch schlimmere Fälle gibt, wird jeder zugeben müssen, der die neueste Entwicklung der Girozentralen oder aber die bargeldlose Erledigung der Feldzeichnungen auf die Kriegsanleihen beobachtet hat, bei denen manchmal die aufgewandte Buchungsmühe in bedenklichem Mißverhältnis zu den Beträgen steht. Wer künftig ernsthaft über den bargeldlosen Verkehr arbeiten will, wer vor allen Dingen raten und gar Vorschriften machen will, der kann über die — nicht immer leicht zu lesenden — Schmidtschen Forderungen nicht hinweggehen. Sie sind grundlegend.

Nach diesem starken Lob wird mich niemand, am wenigsten der Verfasser selbst mißverstehen, wenn ich den Hauptteil des mir zur Verfügung stehenden Raumes dazu benutze, mit dem Werk zu polemisieren. Das geschieht in der Hoffnung, mich mit Schmidt zu einigen im Interesse der Sache. Ich übergehe deshalb alles das, was er über die Grundlage des nationalen Zahlungsverkehrs und über seine Organisationsformen sagt, denn das sind gerade jene Feststellungen, die so überaus wertvoll sind. (Wäre hier etwas auszusetzen, so wäre es ein m. E. zu weitgehendes Lob des Bankschecks.) Erhebliche Bedenken dagegen steigen auf bei dem dritten Abschnitt, der über die Kosten der bargeldlosen Zahlung handelt. Zunächst ein paar Kleinigkeiten. Schmidt nimmt (S. 125) allen Ernstes an, die Banken würden häufig Zahlungen nach Auswärts durch Notenversendungen ausführen, statt durch Giroüberweisung, weil die Art und Weise, wie die Reichsbank die Mindestguthaben festsetze, diesen bargeldlosen Weg nicht unerheblich teurer gestalte als die Barübersendung. Abgesehen davon, daß die Sache mit dem Schlüssel für das Mindestguthaben doch etwas komplizierter ist, abgesehen ferner davon, daß für die Banken ein besonders hohes Guthaben aus Gründen der Liquidität vorgeschrieben ist, könnte sie ja, wenn ihnen jener Weg zu teuer wäre, über Postscheck ausgleichen, was zweifellos billiger ist und was die gewöhnlich ohnehin unerwünscht hohen Postscheckguthaben den Banken erleichtern würde. Nein — der Grund ist, sofern nicht die Banken auf Grund besonderer Vorschriften handeln, einfach auf Fehler der Beamten zurückzuführen. Ganz abwegig scheint in diesem Kapitel die vermeintliche Entdeckung (S. 137) „eines großen Mangels des Postschecktarifs". „Die Scheckämter", so versichert Schmidt, „vermitteln Bareinzahlungen durch Zahlkarten durchschnittlich billiger als Überweisungen". Man ist über diese Behauptung überrascht, da Zahlkarteneinzahlungen 5 bezw. 10 ₰, Überweisungen aber (bisher) 3 ₰ kosten. Schmidt kommt natürlich zu diesem Ergebnis auf Grund der einfachen Tatsache, daß die Durchschnittsgröße einer Bareinzahlung erheblich kleiner ist als die der Überweisung.

Viel wichtiger ist der in diesem dritten Hauptabschnitt unternommene interessante Versuch, die Kosten bargeldloser Zahlungen bei den verschiedenen Vermittlern zu berechnen. Auf diesen in Tabellenform gegebenen Berechnungen nämlich bauen sich zum erheblichen Teil die Kritik Schmidts am Bestehenden und seine Reformvorschläge auf. Es muß somit zunächst einmal nachgeprüft werden, ob die Berechnungen praktisch von Wert sind; sind sie das nicht, so wird man

wohl auf die daraus gezogenen Folgerungen erwidern müssen; deshalb seien die Resultate dieser sehr verwickelten Rechnungen hier wiedergegeben; reduziert auf eine Zahlung. (Die eckigen Klammern sind von mir.)

Es kostet in Pfennigen eine Zahlung bei	Kreditbank		Postscheck	Reichsbank
	Scheckkonto	Kreditkonto		
I. Einlage 1000 ℳ; Umsatzgeschwindigkeit 10,25 mal im Jahr = 250 ℳ Umsatz.				
1. 25 Zahlungen à 10 ℳ	15	16	[63 bis 143]	[80 bis 140]
2. 5 „ à 50 „	15	18 bis 20	[303 „ 703]	[300 „ 700]
3. 1 „ à 250 „	17 bis 19	31 „ 48	[1503 „ 3503]	[1500 „ 3500
II. Einlage 1000 ℳ; Umsatzgeschwindigkeit 10 mal im Jahr = 10 000 ℳ Umsatz.				
1. 1000 Zahlungen à 10 ℳ	15	16	$4^1/_2$ bis $6^1/_2$	$1^1/_2$ bis $3^1/_2$
2. 200 „ à 50 „	15	18 bis 22	$10^1/_2$ „ $20^1/_2$	$7^1/_2$ „ $17^1/_2$
3. 40 „ à 250 „	17 bis 19	31 „ 38	[40 „ 90]	37 „ 90
4. 2 „ à 500 „	[56 „ 98]	[348 „ 681]	[703 „ 1703]	[750 „ 1750]
III. Einlage 1000 ℳ; Umsatzgeschwindigkeit 500 mal im Jahr = 500 000 ℳ.				
1. 50000 Zahlungen à 10 ℳ	[15]	16	[3]	[0,03 bis 0,09]
2. 2000 „ à 250 „	[17 bis 19]	32 bis 48	[$3^1/_2$ bis $4^1/_2$]	[0,7 „ 1,7]
3. 1000 „ à 5000 „	[57 „ 98]	45 „ 68	[18 „ 38]	[15 „ 35]
4. 5 Zahlungen à 100000 „	[850 „ 168]	668 „ 1330	[300 „ 700]	[300 „ 700]

Nehmen wir einmal an, daß die Voraussetzungen, auf denen diese Berechnungen aufgebaut sind, richtig sind, so wird wohl jeder Praktiker einwenden müssen, daß es sich hier fast zur Hälfte um Fälle handelt, die in der Praxis nicht vorkommen. Ich habe deshalb alle jene Rechnungen, die ich für irreal halte, in eckige Klammern gesetzt und glaube dabei noch recht vorsichtig gewesen zu sein. Glaubt Schmidt beispielsweise allen Ernstes, daß ein vernünftiger Mensch mit einer jährlichen Zahlung von 250 ℳ, oder 5 zu 50 ℳ oder selbst 25 zu 10 ℳ auf den Gedanken kommt, sich ein Postscheckkonto beizulegen und dort 1000 ℳ zinslos stehen zu lassen? Glaubt er, daß derselbe sich ein Reichsbankkonto zulegt (es sei denn aus Prestigegründen); hält er es andererseits für möglich, mit nur 1000 ℳ Einlage derartige Riesenumsätze durchzuführen, wie sie sub III in allen Spielarten aufgeführt sind? Die Frage aufstellen, heißt sie m. D. verneinen. Damit fallen aber auch die sehr weitgehenden Schlüsse, die Schmidt aus seinen Berechnungen zieht, indem er (S. 124) erklärt, daß der Postschecktarif in keiner Weise der Aufgabe, dem bargeldlosen Verkehr die weitesten Volkskreise zuzuführen, gerecht werde und darum abgeändert werden müsse. Darum wird u. a. empfohlen: Verzinsung der Einlagen, Sondergebühr für den Umsatz, jede Zahlung und Umsatzbesteuerung nach der Zahl der Posten auf Grund einer nicht gerade einfachen Rechnung. Lassen wir die durchaus diskutable Frage der Verzinsung der Postscheckguthaben beiseite, weil einstweilen dafür keine Reichstagsmehrheit zu haben ist und weil Schmidt selbst Bedenken dagegen hat, so bleibt die Umsatzbesteuerung. Bekanntlich hatten wir diese bis 1914 und sie war fraglos die verhängnisvollste Feindin nicht nur des Postscheckverkehrs, sondern des bargeldlosen Verkehrs überhaupt.

Wohl jeder, der selbst ein Postscheckkonto besitzt und sich die Mühe macht, seine Erfahrungen zu prüfen, wird finden, daß in der Praxis die Berechnungen, wie sie uns Schmidt vorführt, keine Geltung haben. Das gilt namentlich auch für kleine und ruhige Konti. Und zwar aus drei sehr triftigen Gründen: erstens ist das Durchschnittsguthaben gerade der „Kleinen" unverhältnismäßig niedriger als angenommen, zweitens ist die Möglichkeit, mit Postscheck zu zahlen, unverhältnismäßig größer, als die Nichtteilnehmer annehmen, und drittens wird bei allen derartigen Berechnungen immer übersehen, daß das auf Postscheckkonto hinterlegte Geld doch nicht etwa voll und ganz dem verzinslichen Sparkassen- bezw. Bankkonto entzogen ist, sondern zum sehr erheblichen, ja häufiger sogar überwiegenden Teil aus der Geldbrieftasche genommen ist. Es sei mir gestattet, das an meinen eigenen Erfahrungen, die typisch sind für den Kleinbenutzer, zu erläutern. Auch ich war, gleich allen in ähnlicher Lage, vor meinem Anschluß überzeugt, daß für mich als Privatmann das Postscheckkonto kaum in Frage komme, daß mein Bankscheckkonto vollauf genüge. Ich schloß mich nur „des Prinzips wegen", nur um die Einrichtungen kennen zu lernen, an. Gleich allen, die es ebenso machten, wurde ich dann von der Praxis bald auf das angenehmste überrascht. So betrug die Zahl der Buchungen im Durchschnitt monatlich 34 bis 35, das sind im Jahr 414. Für einen der letzten Monate berechnete ich nun mein Durchschnittsguthaben. Es betrug 190 ℳ. Da ich auf meinem Bankscheckkonto $1^1/_2$ % vergütet bekomme, so hätte ich — theoretisch — einen Zinsentgang von 24 ₰ monatlich und ℳ 2.85 jährlich erlitten. Oder anders ausgedrückt: ich hätte pro Buchung noch 0,7 ₰ Sonderspesen zu zahlen gehabt, was ja nicht sehr schlimm wäre. In der Praxis aber ist die Sache ganz anders: erstens hätte ich selbstverständlich ohne Postscheckkonto einen sehr erheblich größeren Barbestand halten müssen, der die Zinsen völlig aufgezehrt hätte; zweitens wird jeder Besitzer eines kleinen Bankkontos feststellen können, daß die Belastungen der Bank für Porto und Spesen relativ ganz außerordentlich hoch sind und sein müssen. So erwuchsen mir dafür in den letzten 12 Monaten bei 29 Geschäften auf meinem Konto ℳ 5.20 Belastungen, das sind pro Geschäft 18 ₰. Nimmt man noch hinzu, daß ich bei allen Zahlungen, die ich nach auswärts zu machen hatte oder von auswärts empfing, erhebliche Portoersparnisse gegenüber jedem anderen denkbaren Weg erzielte, so wird man sehr im Gegensatz zu Schmidt zu dem Ergebnis kommen, daß gerade für Mittelstandsexistenzen der Postscheck selbst in seiner heutigen Einrichtung, die natürlich verbesserungsfähig ist, ein wahrer Segen ist. Für Kleingewerbetreibende, Handwerker usw. sind die Vorteile noch viel wichtiger, weil für sie noch der schnelle Geldeingang in Betracht kommt. Bedenken haben in diesen Kreisen nur die, die sich noch kein Konto zugelegt haben; die andern sind geradezu fanatische Anhänger. Wenn Schmidt seine Theorie an dem Beispiel eines Beamten zu erhärten sucht, so leidet auch dieses Beispiel daran, daß es theoretisch ist; das Durchschnittsguthaben und die Portoauslagen sind zu hoch, die Zahl der Buchungsmöglichkeiten zu niedrig angesetzt, Ersparnisse und Ein- und Ausgänge außer acht gelassen worden usw. Hier hilft nur das Experiment am eigenen Leib! Um Mißverständnissen vorzubeugen, möchte ich hier gleich einschalten, daß ich mit dem eben Gesagten durchaus nicht vorschlagen will, daß sich nun jedermann, bis herunter zum Angestellten von 3 bis 4000 ℳ ein Postscheckkonto anlegen soll. Ich gehöre in diesem Punkte nicht zu den Fanatikern, die alles, bis zu den Lohnzahlungen bargeldlos vorgenommen sehen wollen. Es liegt sehr viel Richtiges in dem, was der Berliner Spar-

kassendirektor Reusch in Nr. 46 des Preußischen Verwaltungsblattes über „Die Grenzen der bargeldlosen Zahlung und die Sparkassen" ausführt, indem er auf das Mißverhältnis von Kosten und Vorteilen der Zwergzahlungen hinweist. Gerade seine Ausführungen sprechen eine laute Sprache gegen die von Schmidt befürwortete Tarifpolitik.

Wir kommen zum vierten Abschnitt des Buches, worin die Frage „Scheck oder Giro" gründlich untersucht wird mit folgendem Ergebnis:

„Die Entscheidung zwischen Scheck oder Giro wird nicht einseitig für einen der Zahlungswege fallen können. Die Parole muß heißen: Scheck und Giro. Scheck vorzugsweise im Lokalverkehr in der Form von Verrechnungsschecks für Bank und Postscheckkunden, Giro besonders im Fernverkehr durch Reichsbank oder Scheckamt, beide nach freier Wahl der Kontoinhaber in geschmeidiger Anpassung an die Verhältnisse des Einzelfalles unter Benutzung eines Formulars, das für beide Zahlungsarten gleich gut verwendet werden kann."

Man wird Schmidt, so wie die Dinge bisher liegen, durchaus beistimmen können: der Scheck hat namentlich im Lokalverkehr, wie einleuchtend nachgewiesen wird, bisher Vorteile. Indessen könnte sich das in dem Augenblick von Grund auf ändern, wenn die Post sich zu einer ganz kleinen, in ihren Konsequenzen aber außerordentlich weittragenden Änderung entschließen könnte: Zulassung der Zahlkarte als Überweisungsformular. Ich wiederhole der Wichtigkeit wegen den von mir bereits an anderer Stelle entwickelten Gedanken:

Die Zahlkarte ist bisher die gefährlichste Feindin des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Sie soll bekanntlich dazu dienen, allen denen, die selbst kein Postscheckkonto besitzen, die Einzahlung auf Karten von Teilnehmern zu ermöglichen. Sie stellt somit an und für sich einen Notbehelf dar; denn das Ideal müßte sein, daß jedermann, der öfters Zahlungen zu leisten hat, ein Postscheckkonto besitzt und somit nie eine Zahlkarte zu benutzen brauchte. So wenig sich nun dieses Ideal jemals voll erreichen läßt, so müßte doch allmählich die Zahlkarte die Ausnahme, die Überweisung die Regel werden. In Wahrheit ist leider das Gegenteil der Fall. So wurden beispielsweise im Reichspostgebiet im Jahre 1915 nicht weniger als $6^1/_2$ Millionen Zahlkarten, aber nur 12 Millionen Überweisungen aufgegeben (das Verhältnis mag sich in der Zwischenzeit mit der erfreulich starken Zunahme neuer Kunden etwas verbessert haben).

An diesem Mißverhältnis ist neben der jetzt aufzuhebenden Gebührenfreiheit für den Aufgeber die verführerische Form der Zahlkarte schuld. Sie ist so bequem, daß auch sehr viele Inhaber eines Postscheckkontos aus Bequemlichkeit häufig lieber mit Zahlkarte bar bezahlen, statt mit Überweisungsformular bargeldlos auszugleichen. Dieser Fall ist namentlich dann gegeben, wenn Lieferanten, wie das so häufig geschieht, ein bis auf den Betrag ausgefülltes Formular den Rechnungen beifügen und damit jegliche Schreibarbeit unnötig machen. Die Versuchung ist da zu groß. Jeder, der sich einmal die Mühe gemacht hat, eingehende Zahlkarten unter diesem Gesichtspunkte zu prüfen, wird das bald herausfinden. Es ist kaum zu viel gesagt, wenn man auf Grund derartiger Stichproben annimmt, daß alljährlich 10 Millionen Zahlkarten von Kontoinhabern herausgeschrieben und größtenteils mit Bargeld bezahlt werden.

Dieser Mißstand könnte ganz einfach durch Veränderung des Zahlkartenformulars aus der Welt geschafft werden. Dieses müßte so eingerichtet werden, daß der Empfänger eines solchen Formulars es kurzer Hand unter Benutzung des Vordrucks auch als Überweisungsformular verwenden könnte. Zu diesem Zweck

müßte lediglich Raum für die Unterschrift und die Kontonummer des Überweisenden geschaffen werden. Der Erfolg wäre fraglos ganz überwältigend. Er würde vor allem das, was Schmidt noch mit vollem Recht zugunsten des Schecks anführt, ebenfalls erfüllen, ohne aber seine Nachteile zu haben. Ein praktisches Beispiel: Ich habe bei meinem Buchhändler Einkäufe für ℳ 25.50 gemacht. Dann wird mir nach Durchführung meines Vorschlages die Kassiererin ein bereits vorgedrucktes, von ihr mit dem Betrag ausgefülltes Zahlkartenformular präsentieren, auf dem ich lediglich meinen Namen und meine Nummer zu vermerken habe. Für mich ist die Zahlung erledigt, ja ich erhalte am nächsten Tag gebührenfrei von der Post die Quittung ins Haus und der Buchhändler hat lediglich die Zahlkarte zusammen mit seinen andern Formularen gebührenfrei an die Post zu senden und kann gleichzeitig über das Geld weiter verfügen. Auch die Buchung ist für ihn die denkbar einfachste. Wer aus der Praxis weiß, wie sehr gerade die Detailgeschäfte über die ihnen übergebenen Bankschecks klagen, wird verstehen, wie begeistert alle Geschäftsleute waren, denen ich diesen Gedanken entwickelte. Erwähnt sei, daß m. W. auch die Postverwaltung die Einführung für wünschenswert hält und sie vermutlich vorbereitet. Ich vermute, daß auch für Schmidt unter diesen Voraussetzungen doch wohl manches, was ihn — unter den gegenwärtigen Verhältnissen mit Recht — den Bankscheck vorziehen läßt, gegenstandslos wird. Das um so mehr, als ja der (englische) Scheck rein theoretisch gerade nach der Schmidtschen Analyse der (deutschen) Überweisung, soferne sie sich nur eines vermittelnden Kontenführers bedient, fraglos unterlegen ist. Dazu kommt noch weiter, daß der Bankscheck leider durch eine Reihe unglücklicher Verwaltungsmaßnahmen bei unserem Publikum in schweren Mißkredit geraten ist und die Propaganda für ihn auf entsprechende Hindernisse stoßen wird.

Wir kommen zum Schlußabschnitt der Arbeit, der praktische Reformvorschläge bringt. Es handelt sich bei diesen Vorschlägen durchweg um sehr erwägenswerte, zum Teil sogar um ganz ausgezeichnete Gedanken. Gemeinsam für Giro- und Scheckverkehr wird verlangt, daß jedes Konto dem System der bargeldlosen Zahlungsvermittlung angeschlossen werde, daß die Formulare einheitlicher, einfacher, handlicher werden, daß die Gebührenberechnung zu revidieren ist und daß die einzelnen Vermittler ihre Betriebsorganisation praktischer gestalten sollen. Für den Giroverkehr wird die Verschmelzung der Reichsbank mit den Postscheckämtern zu einem Giroverband mit gemeinsamer nur verrechnender Zentrale angeregt (wogegen die Post die Befürchtung der Abwanderung ihrer Guthaben, die Reichsbank aber die Angst vor allzu starker Arbeitsbelastung bisher geltend gemacht hat). Für den Scheckverkehr aber — und das sei besonders hervorgehoben — kommt Schmidt mit einem sehr einleuchtenden Projekt: er wünscht den Ausbau der Postscheckämter zu Bezirksabrechnungsstellen, die es durch Anschluß aller Kontostellen ermöglichen, jeden Verrechnungsscheck auf jedem Konto bequem und bargeldlos abzurechnen. Daneben wird noch bewußte Pflege des Verrechnungsschecks auf Kosten des zu beseitigenden und durch die einfache Quittung ersetzbaren Barschecks, sowie die generelle Erlaubnis der Scheckakzeptierung durch alle Scheckbezogenen und einiges mehr ventiliert.

Auch Schmidt schlägt, wie alle, die sich wirklich eingehend mit dem Problem befaßt haben, vor, die Frage des bargeldlosen Zahlungsverkehrs in Konferenzen zu beraten. „Denn“, so meint er, „man darf annehmen, daß der angegebene Weg nicht in jedem Falle der einzige ist, der zum Ziele führt“. Leider ist diese Selbst-

erkenntnis gerade bei der Stelle nicht vorhanden, die allein die so dringende Klärung der Geister herbeiführen, die jene Konferenz einberufen und leiten könnte. Das ist die Reichsbank. Sie dekretiert vom grünen Tisch und ist dadurch nicht freizusprechen von der Mitschuld an dem beklagenswerten Zustand, daß jeder Träger des bargeldlosen Verkehrs unbekümmert um wissenschaftliche Grundsätze darauf loswirtschaftet, jeder für sich und gegen den andern — zum Schaden der Allgemeinheit. Sollte es aber endlich zu der Konferenz kommen, so wird das Buch von Schmidt die geeignetste Grundlage für ein ersprießliches Arbeiten bilden.

Ernst Kahn, Frankfurt a. M.

Lustig, Hans, Syndikus und Bilanz-Sachverständiger. **Häufige Bilanzfehler bei der A.-G. und G. m. b. H.** Glisa in Thüringen (Kaufmännischer Verlag) 1914. 88 Seiten.

Es handelt sich bei diesem Büchlein nicht, wie man glauben könnte, um eine Sammlung von Erfahrungen aus der Revisionspraxis. Was der Verfasser an häufigen Bilanzfehlern bringt, könnte beispielsweise auch ein Rechtsanwalt aus Kommentaren und Zeitungen zusammentragen. Allgemeine Erörterungen, deren theoretische Grundlegung wissenschaftlich nicht einwandfrei ist, nehmen einen breiten Raum ein.

Die privaten **Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz** im Jahre 1915. Veröffentlicht auf Beschluß des schweizerischen Bundesrats vom 13. August 1917. 30. Jahrg. Bern (Komm.-Verl. A. Francke) 1917. 202 Seiten.

Graf, Dr. Otto. **Zinsen-Berechnungstabelle für die Sätze von $1^1/_2$—$7^1/_2$ % mit je $^1/_4$ % Abstand.** Wien (Moritz Perles) 1917. 10 Seiten und eine Tabelle.

Die Division der Zinszahlen durch die Zinsdivision läßt sich nach Art der Multiplikation ausführen, z. B.:

48 630 : 90	40 000 : 90 =	444.444
	8 000 : 90 =	88.889
	600 : 90 =	6.667
	30 : 90 =	333
		540.333

Die Grafsche Tabelle enthält Resultate für die verschiedenen Zinsfüße. Hat man etwa für die Zinsnummern 2757 die Zinsen für $3^1/_4$ % zu suchen, so setzt man nach der Tabelle ein

für 2	18 055	
„ 7	6 319	
„ 5	542	
„ 7	63	
	24 979	= ℳ 24.98.

Die Tabelle für diese Art der Rechnung umfaßt bei 15 Zinsfüßen nur 9 × 15 × 135 Zahlen und ist daher sehr handlich. Bei den einfachen Divisionen

für die Zinsfüße von 3, 4, $4^1/_2$, 6 % ist die Division einfacher als der Gebrauch der Tabelle; es wäre daher zweckmäßiger, in der Tabelle bei diesen Zinsfüßen zu sagen

: 12 : 9 usw.

Sachsze, Prof. Dr. Rudolf. **Chemische Technologie.** Grundlagen, Arbeitsverfahren und Erzeugnisse der chemischen Technik. Unter Mitwirkung zahlreicher Fachleute bearbeitet. 2. Aufl. Leipzig (B. G. Teubner) 1917. 182 Seiten. Preis in Halbleinwand gebunden ℳ 3.60.

Berliner, Manfred. **Schwierige Fälle und Allgemeine Lehrsätze der kaufmännischen Buchhaltung.** I. Band: **Praxis der Buchhaltung.** 4., verbesserte Auflage. Hannover und Leipzig (Hahnsche Buchhandl.) 1917. Preis gebunden ℳ 7.50.

Das Buch stellt eine sehr brauchbare Sammlung von Aufgaben dar, die den Namen „schwierige Fälle" zwar nur zum Teil verdienen, immerhin über den Rahmen des ganz Elementaren hinausgehen. Für Handelshochschulen war und ist das Buch auch heute noch eine willkommene Erscheinung. Die Studierenden einer Hochschule, deren Hausfleiß ganz auf sich selbst gestellt ist, bedürfen derartiger Bücher besonders in denjenigen Disziplinen, in denen das Eindringen in das Fach eigene Übungen der Hörer unbedingt voraussetzt. Berliners „Schwierige Fälle" würden als Übungsbuch der Studierenden noch in höherem Grade in Betracht kommen, wenn der Verfasser dem Wechsel und Fortschreiten dieser Bedürfnisse besser gefolgt wäre. Das ist kein Tadel; es ist immer anzuerkennen, wenn ein Autor ohne Rücksicht auf den Absatz seiner Bücher den Weg geht, der ihm richtig erscheint. Immerhin erklärt er, daß die Studierenden anderen Büchern sich mehr zuneigen, bei denen sie ihre Interessen mehr gefördert sehen.

Der Verfasser hat die neue Auflage um einige Aufgaben bereichert, die er im Vorwort nennt: Nr. 77, „Monatliche Gewinnabschätzung ohne Inventur", und Nr. 69, „Fusion zweier Gewerkschaften mittels einer G. m. b. H.".

Die erste Aufgabe ist nicht eine „Aufgabe", sondern eine Darstellung einer kurzfristigen Erfolgsrechnung, geschildert an einem Einzelfall. Als wissenschaftliche Darstellung ist dieses Kapitel nicht anzusprechen; sie macht den Eindruck, als sei der Verfasser der Sache erst neuerdings nahegetreten, jedenfalls ist die Nichtkenntnis der Erscheinung in größerem Umfange recht deutlich sichtbar.

Auch bei der Aufgabe 69 hätte sich die Erscheinung in ihrer Gesamtheit wesentlich fruchtbarer darstellen lassen als in der engen Beschränkung auf den Sonderfall. Die Vereinigung von Gewerkschaften unter einer G. m. b. H. ist zuerst bekannt geworden als Mittel zur Bildung von Gewerkschaftseinheiten von mehr als 1000 Kuxen (Trier I, II, III). Gegen die Darstellung, so wie sie vorliegt, sind im einzelnen Einwände zu erheben.

Zwei Gewerkschaften werfen ihren Gewinn zusammen in eine G. m. b. H., diese übernimmt die Verteilung der Ausbeute an die Gewerken in der Weise, daß die Gewerken der Gewerkschaft I den gleichen Gewinn erhalten wie die Gewerken der Gewerkschaft II. Die G. m. b. H. wird mit 5000 ℳ eingezahltem Kapital als Bargründung gemacht; die Summe von 5000 ℳ bar wird der Gewerkschaft I überlassen. Die Gewerkschaften I und II geben der G. m. b. H. zu gegenseitiger

Bindung eine Option auf ihr ganzes Vermögen. Wie lautet die Bilanz der G. m. b. H.? Berliner will nun das Recht auf Übernahme des Vermögens der beiden Gewerkschaften bei der G. m. b. H. aktivieren. Da für den Fall dieser Übernahme die Aktiva und Passiva auf die G. m. b. H. übergehen, will Berliner die Aktiva und Passiva der beiden Gewerkschaften in der Bilanz der G. m. b. H. als Wert des Übernahmsrechts einstellen. Er führt zu dieser merkwürdigen Auffassung aus, daß der Betrag, mit dem man die Aktiva und Passiva einsetzen könne, ein beliebiger sein könne, da die G. m. b. H. im Falle der Übernahme den Unterschied zahlen müsse und somit sich ein Ausgleich ergebe, wie hoch oder wie niedrig die Zahlen auch sein mögen.

Man wird mir zustimmen, wenn ich sage, daß dieser Fall in dieser Begründung die Sammlung nicht bereichert.

Seligmann, Otto. **Die zukünftigen Handelsbeziehungen zwischen Rußland und Skandinavien; unter Benutzung skandinavischer Quellen.** (Hamburgische Forschungen, 2. Heft.) Hamburg (Georg Westermann). 36 Seiten. Preis nicht gebunden ℳ 1.—.

Schmidt, Prof. Dr. Max Georg, Realgymnasialdirektor in Lüdenscheid. **Geschichte des Welthandels.** 3. Aufl. (Aus Natur und Geisteswelt, 118. Bd.). Leipzig (B. G. Teubner) 1917. 127 Seiten. Preis in Halbleinen ℳ 1.50.

Schmidt, H. W., Konstantinopel. **Auskunftsbuch für den Handel mit der Türkei.** Kurzgefaßtes Nachschlagebuch für Handel und Industrie. Leipzig (B. G. Teubner) 1917. 178 Seiten, 3 Karten, Taschenbuchformat. Preis in Leinwand gebd. ℳ 4.—.

Das Büchlein ist für den deutsch-türkischen Verkehr ein sehr willkommenes Hilfsmittel. Der Verfasser ist offenbar mit den einschlägigen Verhältnissen gut vertraut und hat einen Blick für die wirklichen Informationsbedürfnisse. Beispielsweise weist er nicht nur hin auf das Vorhandensein von Kriegs-Aus- und Durchfuhrverboten, sondern gibt genau die Stellen an, bei denen sich der Exporteur Rat holen kann, verweist auch auf die für Anträge vorgeschriebenen Formulare und nennt Stellen, woher man sie beziehen kann. Die vielen Verzeichnisse der Behörden, Gesetze, Zollvorschriften, Warenverzeichnisse zeigen Fleiß und Überlegung; die vielen kleinen Zusätze und Anmerkungen sind wertvoll. Schm.

Vigelius, Dr. jur., Carl, Rechtsanwalt und Syndikus des Reichsverbandes deutscher Städte. **Die Finanzwirtschaft nach dem Kriege im Reich, im preußischen Staate, in den Kommunen und Kommunalverbänden.** Berlin (Gustav Ziemsen). 1917. 104 Seiten. Preis geh. ℳ 2.—.

Es ist hier nicht der Ort, finanzwissenschaftlichen Problemen nachzugehen; der wesentlichste Teil der Schrift scheidet daher aus dieser Besprechung aus. Eine wichtige, den Privatwirtschaftler berührende Frage, wird in dem einleitenden Abschnitt „Allgemeine Erfordernisse der Steuerreform" behandelt, und zwar in den Bemerkungen über Steuermoral, Sachverständigen-Kommission und Vorsitz der Veranlagungskommissionen.

Insoweit die Steuergesetze auf die kaufmännische Erfolgsrechnung sich stützen, muß der Privatwirtschaftler mit großem Mißvergnügen feststellen, daß in Gesetz und Rechtsprechung die Verfasser sich ein Urteil über das kaufmännische Rechnungswesen zumuten, daß sie ersichtlich nicht besitzen.

Auf diese Weise kommen Gesetze zustande, denen der Kaufmann gegenübersteht, wie der Diener einem Herrn, der aus Unsachverständigkeit bald zu viel, bald zu wenig fordert, und denen mit Kniffen und Ränken zu begegnen, die Umstände nahelegen. Um Beispiele zu nehmen: Wenn das Besitzsteuergesetz vom Kaufmann verlangt, daß er seine Warenvorräte zum Verkaufspreise einsetze; oder wenn das gleiche Gesetz Rückstellungen für Gefahren und andere transitorische Passiva nicht kennt; oder wenn das Gewerbesteuergesetz Schuldentilgungen dem Gewinn zurechnen will; oder wenn das preußische Oberverwaltungsgericht sich auf die Theorie festlegt, daß der Bilanzwert der gemeine Wert sei; oder wenn das Kriegssteuergesetz erzielten und verteilbaren „Gewinn" nicht auseinanderhält; wenn solche und noch viele andere Dinge vorkommen und wenn sie sich häufen, was glaubt man wohl, was daraus entsteht? Ich kann es aus vielen Beispielen bezeugen und jeder Bilanzsachverständige wird es mit mir bezeugen können. Daraus entsteht ein Zensit, der je nach Temperament bald spottlustig, bald erzürnt, in jedem Falle widerwillig ist, und der von der wichtigen Gelegenheit, sich zu drücken, nach bestem Können, Gebrauch macht, um Reserven gegen Übergriffe zu haben.

Da ist es nun sehr interessant, daß auch Vigelius für die neue Steuerreform eine Sachverständigen-Kommission fordert. Bemerkenswert ist jedoch, daß auch Vigelius das Bedürfnis nicht empfindet, in diese Kommission Bilanzsachverständige aufzunehmen.

Eine größere Sicherheit gegen falsche Veranlagung will Vigelius durch hauptamtliche Steuerkommissare erreichen. Es ist wahrscheinlich, daß diese Einrichtung ein wenig nützt. Aber gegenüber Falschdeklarationen auf Grund bilanzmäßig gewonnener Steuerwerte hilft diese Einrichtung wenig. Eine bessere Steuereinschätzung erreicht man bestimmt nur durch wesentlich gesteigerte berufsmäßige Kontrolle. Wer davor zurückschreckt, diese in hinreichendem Umfange einzuführen, der will nicht das, was hier unbedingt nötig ist. Mit der ehrenamtlichen Tätigkeit einiger Mitglieder von Kommissionen und einigen wenigen von den Voreinschätzungskommissionen beschäftigter Bücherrevisoren ist wenig getan. Die Kontrolle muß so nachdrücklich sein, daß sie von jedem Zensiten gespürt wird. Allerdings würde es durchaus unannehmbar sein, wenn Kaufleute und Industrielle sich scharfen Kontrollen unterwerfen müßten, während andere Berufsstände frei blieben. Den Umstand, daß der Verfasser diesen Notwendigkeiten nicht gerecht wird, möchte ich als Beweis dafür erblicken, daß er von dem wahren Zustande der Veranlagung sich ein viel zu freundliches Bild macht.

Der Verfasser sagt: „Steuerdefraudationen waren bisher dem deutschen Bürger, auch wenn er sonst außerordentlich gesinnungstreu und streng kirchlich war, ein tiefgefühltes Bedürfnis". Das wird wohl stimmen. Aber hat man nicht durch Lässigkeit in Gesetz und Handhabung den deutschen Bürger geradezu zur Steuerdefraudation erzogen? Lässigkeit in Gesetzgebung und Verwaltung hat zu allen Zeiten und bei allen Völkern Demoralisation zur Folge.

Klein-Rechenmaschinen und ihre Anwendbarkeit in kaufmännischen Betrieben.

Von Dr. P. H. Weiler, D. H. H. C.
Wiss. Assistenten des Privatwirtschaftlichen Seminars der Handelshochschule Cöln.

Inhalt:

1. Einführung.

Vorrichtungen zur Erleichterung und Beschleunigung des Rechnens fanden verhältnismäßig spät Eingang in kaufmännische Büros. Auf diesem Gebiete sind viele Behörden den Kaufleuten vorangegangen. Es gilt dies namentlich von Statistischen Ämtern, von Baubüros, Vermessungsinstituten[1]), Postverwaltungen (besonders von Scheckämtern), kommunalen Erwerbsanstalten usw. Auch heute noch stehen weite Kreise der kaufmännischen Welt derartigen Vorrichtungen verständnislos oder gar skeptisch gegenüber. Es ist daher angebracht, die Vorrichtungen zu zeigen und an Beispielen aus der kaufmännischen Praxis ihre Anwendbarkeit zu veranschaulichen. Bereits bekannten Anwendungsmöglichkeiten sind neue hinzuzufügen.

Wir beschränken uns in vorliegender Untersuchung auf Rechenmaschinen. Damit scheiden die Rechenapparate aus. Als Unterscheidungsmerkmal zwischen Rechenmaschine und Rechenapparat soll das Vorhandensein von Mechanismen, besonders solcher für die noch zu erwähnende automatische Zehnerübertragung, gelten. Mit der Ausschaltung der Rechenapparate ist nicht gesagt, daß diese für den Kaufmann ohne

[1]) Über die Verwendbarkeit von Rechenmaschinen und Rechenapparaten in Katasterbüros ist bereits eine beachtenswerte Literatur vorhanden. Dem Katasterbeamten stehen auch zahlreiche Spezialrechenapparate zur Verfügung.

Bedeutung seien. Sie verdienen sogar eine gesonderte Darstellung gerade wegen ihrer Bedeutung, die, was namentlich von den Rechenstäben gilt, von Kaufleuten verkannt wird. Eine gesonderte Darstellung verdienen sie des weiteren wegen des wesentlichen Preisunterschiedes und des Unterschiedes im Zweck: sie dienen meist dem sog. genäherten Rechnen, während Rechenmaschinen mehr für das genaue Rechnen in Frage kommen.

Von den Rechenmaschinen scheiden solche aus, bei denen zwar die Erleichterung und Beschleunigung des Rechnens ebenfalls wichtig, ja ausschlaggebend ist, bei denen man aber in erster Linie nicht mehr an Rechenmaschinen denkt und die auch nicht so genannt werden. Es sind dies die rechnenden Schreibmaschinen und die Buchhaltungsmaschinen. Bei den rechnenden Schreibmaschinen handelt es sich in erster Linie um Schreibmaschinen, denen der kleine Additionsmechanismus aufmontiert wurde. Bei den Buchhaltungsmaschinen, auch bei ihren Vorläufern, den Registrierkassen, denkt niemand mehr an Rechenmaschinen, obschon auch bei ihnen die Möglichkeit, maschinell rechnen (addieren bzw. subtrahieren) zu können, so wichtig ist, daß mit dieser Möglichkeit die ganze Buchhaltungsmaschine steht oder fällt. Über beide Arten von Maschinen — rechnende Schreibmaschinen und Buchhaltungsmaschinen — liegen in dieser Zeitschrift Veröffentlichungen mit Anwendungsbeispielen bereits vor[1]).

Wir beschäftigen uns ferner nur mit Kleinrechenmaschinen. Die Großrechenmaschinen scheiden aus. Man kann die Rechenmaschinen nach andern Gesichtspunkten einteilen, namentlich nach der technischen Seite hin. Wenn auch wir diese technischen Unterschiede besprechen müssen, so sollen sie uns doch für eine gesonderte Darstellung nicht wichtig genug sein. Maßgebend für eine solche sind uns vielmehr praktisch bedeutsame Unterschiede hinsichtlich des Preises und der Ausstattung (Gewicht, Größe, Handlichkeit), wobei auch die zu erledigenden Aufgaben und die zu stellenden Ansprüche zu berücksichtigen sind. Wir besprechen hier also nur solche Rechenmaschinen, die billig, klein, leicht und so handlich und transportierbar sind, daß sie z. B. bequem in der Rocktasche überallhin mitgeführt werden können.

Mit den Anschaffungskosten hängt die Frage der besonderen Verwendung zusammen. Kleine Betriebe, die ihre Rechenmaschine nicht voll ausnutzen können, sind geneigt, kleineren, billigeren Einrichtungen den

[1]) Sven Lundberg, Rechnende Schreibmaschinen, 11. Jahrg., S. 53ff., und Direktor J. Oberbach, Buchhaltungsmaschinen, 10. Jahrg., S. 140ff., 11. Jahrg., S. 124ff. Über Buchhaltungsapparate ist mehrfach berichtet worden; diese Mitteilungen, die noch nicht abgeschlossen sind, sollen demnächst zusammengestellt werden.

Vorzug zu geben. Es ist aber nicht ausgeschlossen, daß auch für kleine Betriebe die Anschaffung von Großrechenmaschinen sich lohnt und daß Riesenunternehmungen neben Großrechenmaschinen auch Kleinrechenmaschinen mit Vorteil benutzen.

In folgenden Ausführungen werden alle Rechenmaschinen, sowohl die Groß- als auch die Kleinrechenmaschinen, eingeteilt gedacht in Addiermaschinen, Multipliziermaschinen und Universalrechenmaschinen. Daß man mit den Addiermaschinen stets auch subtrahieren und mit den Multipliziermaschinen stets auch dividieren kann, sei nebenbei bemerkt. Wichtiger ist eine andere Möglichkeit, die in Wissenschaft und Praxis bei der Bezeichnung und Klassifizierung der Rechenmaschinen viel Wirrwar anrichtet: Mit Addiermaschinen, mit denen sich also auch subtrahieren läßt, kann man stets auch multiplizieren (dividieren) und mit Multipliziermaschinen, mit denen sich also auch dividieren läßt, stets auch addieren (subtrahieren). Es läßt sich also mit jeder Rechenmaschine in allen vier Spezies arbeiten. Um in diesen Wirrwar etwas Ordnung zu bringen, sollen unter *Addiermaschinen* nur solche Rechenmaschinen verstanden werden, die in erster Linie zum Addieren (Subtrahieren) bestimmt sind, während als *Multipliziermaschinen* nur solche Rechenmaschinen bezeichnet werden, die in erster Linie zum Multiplizieren (Dividieren) geeignet erscheinen. Mit anderen Worten: Ist bei einer Maschine das Multiplizieren (Dividieren) infolge zahlreicher Wiederholungen so kompliziert und zeitraubend, daß niemand auf den Gedanken kommen dürfte, auf der Maschine zu multiplizieren (dividieren), so scheidet sie als Multipliziermaschine aus. Eine Maschine scheidet als Addiermaschine aus, wenn das Addieren (Subtrahieren) infolge lästiger und langsamer Einstellung mittels Knopf oder Schieber zu mühsam und ebenfalls zu zeitraubend ist. Grenzsysteme sind natürlich vorhanden. Aber auch sie passen schließlich mehr in die eine oder andere Kategorie. Als *Universalrechenmaschinen* bezeichnen wir nur solche Maschinen, mit denen sich mit gleicher Leichtigkeit und Schnelligkeit in allen vier Spezies rechnen läßt. Aber wir sind es, die diese Bezeichnung anwenden. Der Fabrikant geht in seinen Benennungen oft weiter. Er gibt etwa einem primitiven Apparat, mit dessen Hilfe vielleicht schon das Addieren eine traurige Beschäftigung ist, die Bezeichnung „Universalrechenmaschine" mit auf den Weg.

Die Kleinrechenmaschinen gehören alle der Klasse der Addiermaschinen ohne Schreibvorrichtung an. Multipliziermaschinen und mit Schreibvorrichtung ausgestattete Addiermaschinen scheiden als Großrechenmaschinen aus dieser Untersuchung aus.

2. Beschreibung und Einzelkritik.

Die Kleinrechenmaschinen zerfallen in zwei Gruppen: in solche mit Stifteinstellung und solche mit Tasteneinstellung. In beiden Gruppen gibt es empfehlenswerte und nicht empfehlenswerte Systeme. Auch von den nicht empfehlenswerten sind noch Exemplare auf dem Markt. Ob derartige Maschinen jetzt noch hergestellt werden, war nicht immer festzustellen. Meist handelt es sich um veraltete Systeme, die in gebrauchtem Zustande sowohl von den bisherigen Benutzern als auch von Rechenmaschinenhändlern, die solche Maschinen in Tausch nehmen mußten, angeboten werden. Da der Leser ein Interesse daran hat, vor derartigen Maschinen gewarnt zu werden, seien auch diese hier kurz erwähnt.

Über Kleinrechenmaschinen mit **Tasteneinstellung** ist — es sei das vorweg bemerkt — nicht viel Günstiges zu berichtigen. Als einzige Vertreterin ist mir im Gebrauch die „*Adix*" begegnet, die auch von Lenz[1]) besprochen wird. Das Addieren mit dieser Maschine ist ziemlich zeitraubend und bringt gegenüber dem schriftlichen Addieren kaum Vorteil, da es sich um eine sog. einreihige Tastenmaschine handelt, die dazu nötigt, immer nur eine einzelne Zahlenkolonne — zuerst Pfennige, dann Groschen, dann Einer-Mark, dann Zehner-Mark usw. — zu addieren. Es möge z. B. nach Abtasten der Pfennigkolonne 172 im Resultatwerk, das übrigens nur drei Stellen hat, erscheinen. Das Resultatwerk zeigt also folgendes Bild: (1) (7) (2). Die 2 Pfennig sind handschriftlich zu notieren, das Resultat ist in der Maschine zu löschen und die 17 Groschen werden in das Resultatwerk der Maschine eingestellt. Das Resultatwerk sieht jetzt so aus: (0) (1) (7). Es werden nun in der Maschine die zu addierenden Groschen abgetastet. Erscheint als Resultat (1) (4) (8), so sind die 8 Groschen als Groschen handschriftlich zu notieren, das Resultat ist in der Maschine zu löschen und die 14 Mark sind wiederum in die Maschine einzusetzen: (0) (1) (4). Wie bei den Pfennigen und Groschen, so verfährt man weiter auch bei den Mark, den Zehner-Mark, Hunderter-Mark usw. Das jedesmalige Löschen des Resultats und das Neueinsetzen der zu übertragenden Zehner als Pfennige ist nötig, weil das Resultatwerk der Maschine nur drei Stellen hat. Zu diesem umständlichen Verfahren kommt der weitere Nachteil, daß man sehr vorsichtig bei dem Niederdrücken der Tasten ver-

[1]) Lenz, Die Rechenmaschinen und das Maschinenrechnen. Aus Natur und Geisteswelt, Bd. 490, S. 45. Lenz zeigt in erster Linie die technischen Einrichtungen der gebräuchlichsten Rechenmaschinen. Die Ausführungen sind klar und vom pädagogischen Standpunkt aus gesehen geradezu mustergültig. Auch der Laie wird das Büchlein mit Genuß und Erfolg studieren.

fahren muß. Werden die Tasten nicht vollständig niedergedrückt, so addiert die Maschine z. B. trotz einer niedergedrückten 9 eine 8 oder eine noch niedrigere Zahl. Eine Kontrolle, daß die Tasten vollständig niedergedrückt worden sind, besteht nicht bzw. wäre nur durch Nachrechnen im Kopf zu bewirken. Dann aber würde die Maschine natürlich vollständig zwecklos sein. In der kaufmännischen Praxis ist die Maschine kaum verwendbar. Sie ist aber auch nicht geradezu ein Spielzeug. Zu pädagogischen Zwecken, etwa als Anschauungsmaterial zu einem Vortrag, eignet sie sich sogar gut, da sich die Wirksamkeit des Tastensystems an ihr treffend veranschauichen läßt.

Andere Tastenmaschinen, wie z. B. die „Kuli" und „Diera", sind lediglich neue Modelle der „Adix". In Benutzung habe ich diese Maschinchen nicht gesehen. Es handelt sich ebenfalls um einreihige Tastenmaschinen; wenn auch die Tasten in einer Doppelreihe angebracht sind, so gehen die Tasten doch nur einmal von 0—9 bzw. 1—10. Das Resultatwerk ist zwar mehr als 3-stellig; dafür bestehen aber andere Nachteile. Der Nachteil, daß man sehr vorsichtig beim Niederdrücken der Tasten verfahren muß, bleibt bestehen.

Eine andere Maschine mit Tasteneinstellung ist die „*Comptometermaschine*", eine Maschine amerikanischen Ursprungs. Von einer Besprechung an dieser Stelle soll jedoch, obschon auch diese Maschine nicht mit Schreibwerk ausgestattet ist, abgesehen werden, da die Comptometermaschine aus den eingangs erwähnten Gründen praktischer Art den Großrechenmaschinen zuzuzählen und bei diesen zu besprechen ist. Dasselbe gilt von der ebenfalls amerikanischen „Barett" und der norwegischen „Additor".

Die meisten Kleinrechenmaschinen sind nicht mit Tasten- sondern mit **Stifteinstellung** versehen. Der Rechner bedient sich eines Stifts, mit dem er die zu addierenden Posten in das Einstellwerk einstellt und die in Betracht kommenden Zahlen herunterzieht. Das Addieren selbst besorgt dann die Maschine, d. h. nach dem Herunterziehen der zu addierenden Posten und dem bei einigen Maschinen nötigen Auslösen einer Sperrvorrichtung wird in einer Schauöffnung die Summe der addierten Posten, das Resultat, sichtbar.

Nach dem Einstellwerk, in das der Einstellstift eingeführt wird, unterscheidet man Maschinen mit Zahlenscheibenantrieb, mit Kettenantrieb und solche mit Zahnstangenantrieb.

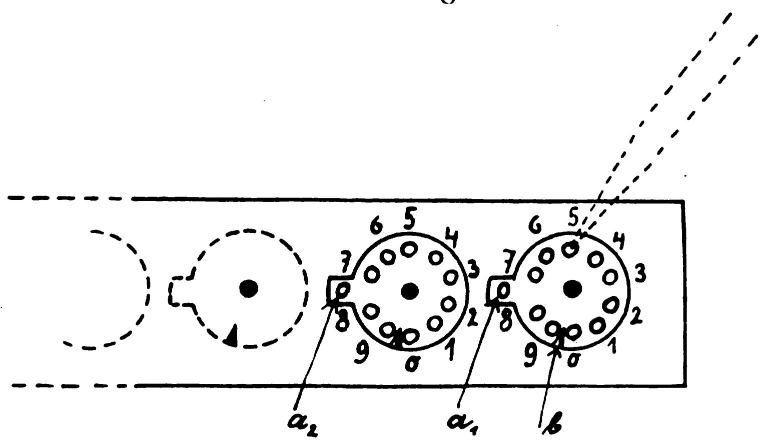
Als eine der ältesten Maschinen mit **Zahlenscheibenantrieb** ist die Addiermaschine „*Calcumeter*"[1]) zu nennen. In einem eisernen Kasten von der

[1]) Die Maschine ist amerikanischer Herkunft und trägt die Aufschrift Pat'd. dec. 17'01.

Größe $25:5:1^{1}/_{8}$ cm liegen 8 Zahlenscheiben nebeneinander. Abbildung 1 deutet die äußere Ansicht der Maschine an. Die erste Zahlenscheibe, von rechts gezählt, ist für die Einer (oder Pfennige), die zweite für die Zehner (oder Groschen), die dritte, in der Abbildung nur punktiert gezeichnet, für die Hunderter (oder Einer-Mark) usw. bestimmt. An dem linken Rande einer jeden Zahlenscheibe befindet sich die Schauöffnung (a_1, a_2). In der Nullstellung, d. h. zu Beginn der Rechenoperation, befindet sich in allen Schauöffnungen eine 0. Die in Abbildung 1 dargestellte Maschine befindet sich in der Nullstellung. Bei flüchtiger Betrachtung der Abbildung möchte man annehmen, in den Schauöffnungen dürften in dieser Nullstellung über-

Abbildung 1. Addiermaschine „Calcumeter".

Addiermaschine mit Stifteinstellung und Zahlenscheiben.



haupt keine Zahlen sichtbar sein, da oberhalb der Schauöffnung eine 7, unterhalb derselben eine 8 stehen. Es ist aber zu beachten, daß die in den Schauöffnungen sichtbar werdenden Zahlen — in der Nullstellung die Nullen — auf Zahlenscheiben sich befinden, die nur in den Schauöffnungen sichtbar werden, in ihren übrigen Teilen aber von der Deckplatte verdeckt sind. Die auf der Deckplatte im Kreise angebrachten Zahlen von 0 bis 9 sind also nicht die Zahlen der in den Schauöffnungen sichtbar werdenden Zahlenscheiben.

Ist die erste zu addierende Zahl 5, so setzt man den Stift in die Vertiefung, die der 5 bei der Einer-Zahlenscheibe entspricht (siehe Abb. 1). Die Scheibe ist nun mittels des Stifts im Uhrzeigersinne nach unten zu drehen, bis der Stift an dem festen Vorsprung b Widerstand findet. In dem Schauloche a_1 ist jetzt eine 5 erschienen, d. h. die (von der Deckplatte

verdeckte) Zahlenscheibe hat sich so weit gedreht, daß in die Schauöffnung eine 5 zu stehen kommt. Soll eine 7 zu der 5 addiert werden, so wird der Stift in die der 7 der Einerzahlenscheibe entsprechende Vertiefung gesetzt und die Zahlenscheibe wiederum rechts herum bis zum Vorsprung b geführt. In der Schauöffnung a_1 befindet sich nun eine 2, in der Schauöffnung a_2 eine 1; das Resultat ist also 12[1]). In entsprechender Weise lassen sich Zahlen bis zu 8 Stellen addieren. Nullen inmitten einer Zahl oder am Ende derselben brauchen nicht eingesetzt zu werden, d. h. die Zahlenscheibe, für die eine Null in Betracht kommt, wird übersprungen.

Die Addiermaschine Calcumeter — es gibt vielleicht noch einige andere Marken mit derselben Einrichtung — hat einige Nachteile. Zunächst ist beim Einstellen einer über 5 hinausgehenden Zahl ein 180° übersteigendes Herumführen des Stifts im Kreise nötig. Ist z. B. eine 9 einzustellen, so ist eine fast vollständige Kreisbewegung auszuführen, d. h. man ist genötigt, mit dem Stift zuerst in der Richtung nach oben, dann in der nach unten zu gehen. Das erfordert Zeitverlust und ist etwas lästig. Sodann kann bei dieser Maschine nicht kontrolliert werden, ob der Posten, der jeweils addiert werden soll, auch richtig eingestellt wurde. Eine solche Kontrolle ist aber, wie noch auszuführen ist, sehr wichtig. Will man endlich nach Schluß der Rechenoperation die Maschine wieder in allen Schauöffnungen auf Null stellen, um eine neue Rechenoperation vorzunehmen, so ist erforderlich, jede einzelne Zahlenscheibe für sich auf Null zu stellen. Folgen kurze Rechenoperationen aufeinander, ist also eine häufige Nullstellung erforderlich, so wirkt dieses Verfahren umständlich und zeitraubend. Jahrelange Gewöhnung mag ja diese Nachteile nicht allzu stark empfinden lassen. Die Angestellten eines Versicherungsbüros, auf dem diese Maschine recht viel benutzt wurde, waren mit ihr zufrieden. Die Maschine kostet ℳ 100.—[2]).

Die Addiermaschine Calcumeter ist eine Vorläuferin[3]) der Rechenmaschine „*Patent Michel Baum*“, bei der die drei Nachteile der Calcumetermaschine ausgemerzt sind. Wie Abbildung 2 erkennen läßt, genügt nämlich bei der Baumschen Maschine selbst beim Einstellen einer 9 höchstens ein halbkreisförmiges Herumführen des Stifts. Sodann besitzt die Maschine zwei Reihen von Schauöffnungen: In der oberen Reihe, also zu Beginn der halbkreisförmigen Zahlenscheiben, erscheint das Endergebnis der

[1]) Das Erscheinen der 1 in der Schauöffnung a_2 wird durch die automatische Zehnerübertragung bewirkt. Siehe hierüber Lenz, a. a. O. S. 26.

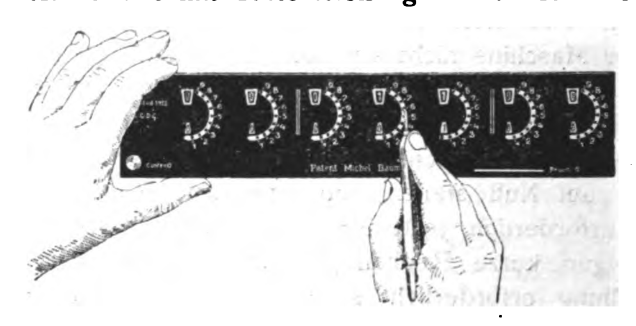
[2]) Die in diesem Aufsatz genannten Preise sind, wenn nichts anders gesagt ist, Vorkriegspreise.

[3]) In der inneren Konstruktion bestehen jedoch grundsätzliche Unterschiede.

ganzen Rechenoperation, in der unteren Reihe, am Ende der Zahlenscheiben, der zuletzt eingestellte und damit schon addierte Posten. Diese untere Reihe der Schauöffnungen zeigt also an, ob der jeweils zuletzt eingestellte Posten richtig eingestellt wurde. Wird diese Kontrolle stets gemacht, so muß das Endergebnis richtig sein. Endlich befindet sich an der linken Seite der Maschine ein Taster (Kontr. = 0), mit dem der zuletzt eingestellte Posten (Kontrolle) im Augenblick gelöscht werden kann. Soll das Endresultat gelöscht, also die ganze Maschine auf Null gestellt werden, so genügt ein einmaliges Führen des Einstellstiftes durch den rechts befindlichen Schlitz (Result. = 0).

Besonders einfach ist bei der Baumschen Maschine die Einrichtung, die das Subtrahieren ermöglicht. Siehe hierüber die Ausführungen S. 83.

Abbildung 2. Rechenmaschine „Patent Michel Baum"[1]).
Addiermaschine mit Stifteinstellung und Zahlenscheiben.



Die Baumsche Maschine ist deutsch. Sie hat eine praktische, flache, linealähnliche Form in der Größe 30:6:1 cm und kann als die beste Maschine dieser Gruppe bezeichnet werden. Teile ihrer Konstruktion sind durch fünf deutsche und mehrere ausländische Patente geschützt. Die Maschine kostet heute nur ℳ 85.— und wurde vor dem Kriege viel nach dem Auslande (nach den Vereinigten Staaten bestand ein monatlicher Abschluß von 300 Stück) geliefert. Da die Maschine erst 1913 fabrikmäßig hergestellt wurde und die Fabrikation während des Krieges, wie mir der Hersteller[2]) mitteilt, wegen Beschlagnahme der Metalle eingestellt werden mußte, hat die Maschine noch nicht die ihr zukommende Verbreitung gefunden. Die Fabrikation soll aber nach dem Kriege wieder aufgenommen werden. Die Maschine wird dann noch verschiedene Vervollkommnungen

[1]) Siehe auch Abbildung 7.
[2]) Michel Baum, München, Hohenzollernstr. 51.

erfahren; u. a. wird sie 8-stellig (jetzt ist sie 7-stellig) sein. Der Preis wird sich dann auf ℳ 100.— stellen.

Die Maschinen mit Zahlenscheibenantrieb haben gemeinsam den Nachteil, daß bei ihnen die einzelnen Ziffern verhältnismäßig weit auseinander stehen. Daß das Auge beim Ablesen einer Zahl von einer Ziffer zur andern einen weiten Raum zurückzulegen hat, ist unökonomisch, und dieser Übelstand wird auch durch Vorrichtungen, die das Auffinden der einzelnen Ziffern erleichtern sollen, wie augenfälliges Trennen der Mark von den Pfennigen und der Tausender-Mark von den Hunderter-Mark durch Striche oder Farbe, nicht ganz beseitigt. Freilich braucht man das Endresultat ja am Schluß der Rechenoperation meist nur einmal abzulesen, so daß der Nachteil hier nicht so sehr empfunden wird. Er macht sich aber sehr bemerkbar beim Einstellen der einzelnen Posten und bei der jedesmaligen Kontrolle darüber, ob die Einzelposten richtig eingestellt wurden, vorausgesetzt, daß diese Kontrolle, wie z. B. bei der Baumschen Maschine, überhaupt möglich ist. Nach längerer Übung eignet man sich, wie ich festgestellt habe, zwar eine gewisse Geschicklichkeit im Ablesen weit auseinander stehender Ziffern an. Vollständig aber wird sich das Auge nicht daran gewöhnen, da ja die Ziffern der geschriebenen Zahl nahe beieinander stehen und man die geschriebene Zahl immer wieder lesen muß.

Den Nachteil des weiten Abstandes der einzelnen Ziffern vermeiden die Maschinen mit **Zahnstangen-** und mit **Kettenantrieb**, wenigstens die besten und verbreitetsten Maschinen dieser Art, nämlich die Additions- und Rechenmaschine Comptator (Zahnstangenantrieb) und die S. u. N.-Additionsmaschine (Kettenantrieb).

Abbildung 3 zeigt die „*Comptatormaschine*“[1]). In ihrem oberen Teil liegt das Antriebwerk A, das aus neun nebeneinander liegenden Zahnstangen besteht. Die 9 steht auf den Stangen oben, die 0 unten. Die auf dem Rande des Kastens angebrachten Zahlenreihen, die oben 0 und unten 9 zeigen, also von rechts und von links die erste Reihe, beachte man fürs erste nicht. Um eine Zahl einzustellen und zu addieren, setzt man den Einstellstift auf die Ziffer der in Betracht kommenden Stange. Er findet hier Halt, weil die Flächen, auf die die Zahlen aufgetragen sind, abgeschrägt sind. Der Einstellstift, und damit die Stange, wird nach unten gezogen bis er etwas unter der Zahlenreihe, die in Abbildung 3 nur

---

[1]) Alleinvertrieb: Hans Sabielny, Dresden-A. 24, Bismarckplatz 1a. Hersteller: A.-G. Schubert & Salzer, Chemnitz. Es handelt sich um eine ursprünglich amerikanische Maschine (Rapid Computer, Patented 1892, Baker-Vawter Company, Benton Harbor, Mich., U. S. A.).

Nullen zeigt, auf Widerstand stößt. Soll 1 358 316 eingestellt werden, so wird auf der ersten Stange von rechts die 6 bis zum Aufstoßen auf Widerstand heruntergezogen, dann auf der zweiten Stange die 1, auf der dritten die 3, auf der vierten die 8, auf der fünften die 5, auf der sechsten die 3 und auf der siebenten die 1. Diese sieben Stangen sind jetzt mehr oder weniger tief heruntergezogen und verbleiben auch in dieser Lage, da sie von einer Sperrvorrichtung festgehalten werden. Die unterste Zahlenreihe, die sog. Kontrollreihe, zeigt alsdann folgendes Bild 001 358 316. Ein Blick auf diese Kontrollreihe genügt, um festzustellen, daß die zu addierende Zahl richtig eingestellt wurde. Durch einen Druck auf den an der linken Seite der Maschine befindlichen Hebel (T) schnellen sämtliche Stangen nach oben, so daß sie sich wieder in ihrer Anfangslage befinden. Die Kontrollreihe C zeigt nunmehr wieder nur Nullen, aber in der Schauöffnung des Resultatwerks (B) ist die Zahl 001 358 316 stehen geblieben. Soll zu 1 358 316 eine andere Zahl, 4 236 515, addiert werden, so werden auf den Stangen der Reihe nach von rechts eine 5, 1, 5, 6, 3, 2 und 4 heruntergezogen, die heruntergezogene Zahl wird in der Kontrollreihe C kontrolliert (004 236 515) und aus der Kontrollreihe durch Druck auf Hebel T gelöscht. Die Kontrollreihe zeigt jetzt wieder nur Nullen und in der Schauöffnung des Resultatwerks steht die Summe 5 594.831 (005.594 831; s. die Zahl in der Schauöffnung von Abb. 3), von der, wenn es sich um Mark und Pfennige handelt, durch den Kommaschieber k zwei Stellen abzustreichen sind. In dieser Weise können die Posten beliebig langer Zahlenreihen

Abbildung 3. Additions- und Rechenmaschine „Comptator" (9-stellig).

Addiermaschine mit Stifteinstellung und Zahnstangenantrieb.

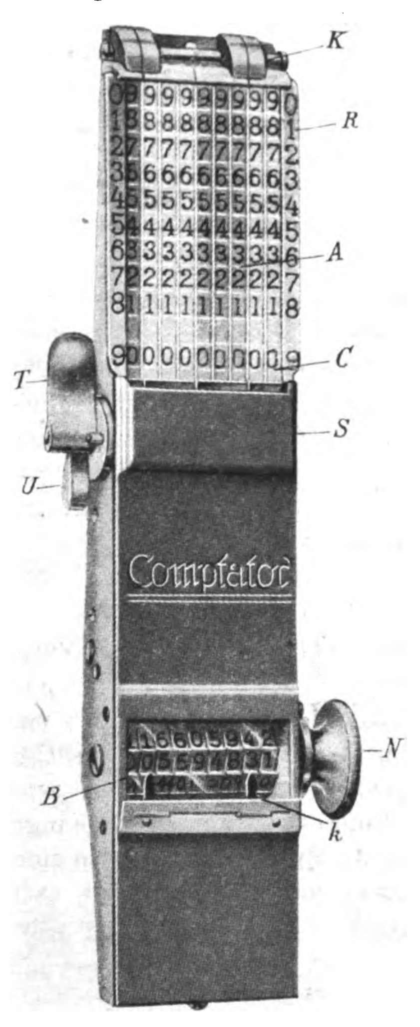
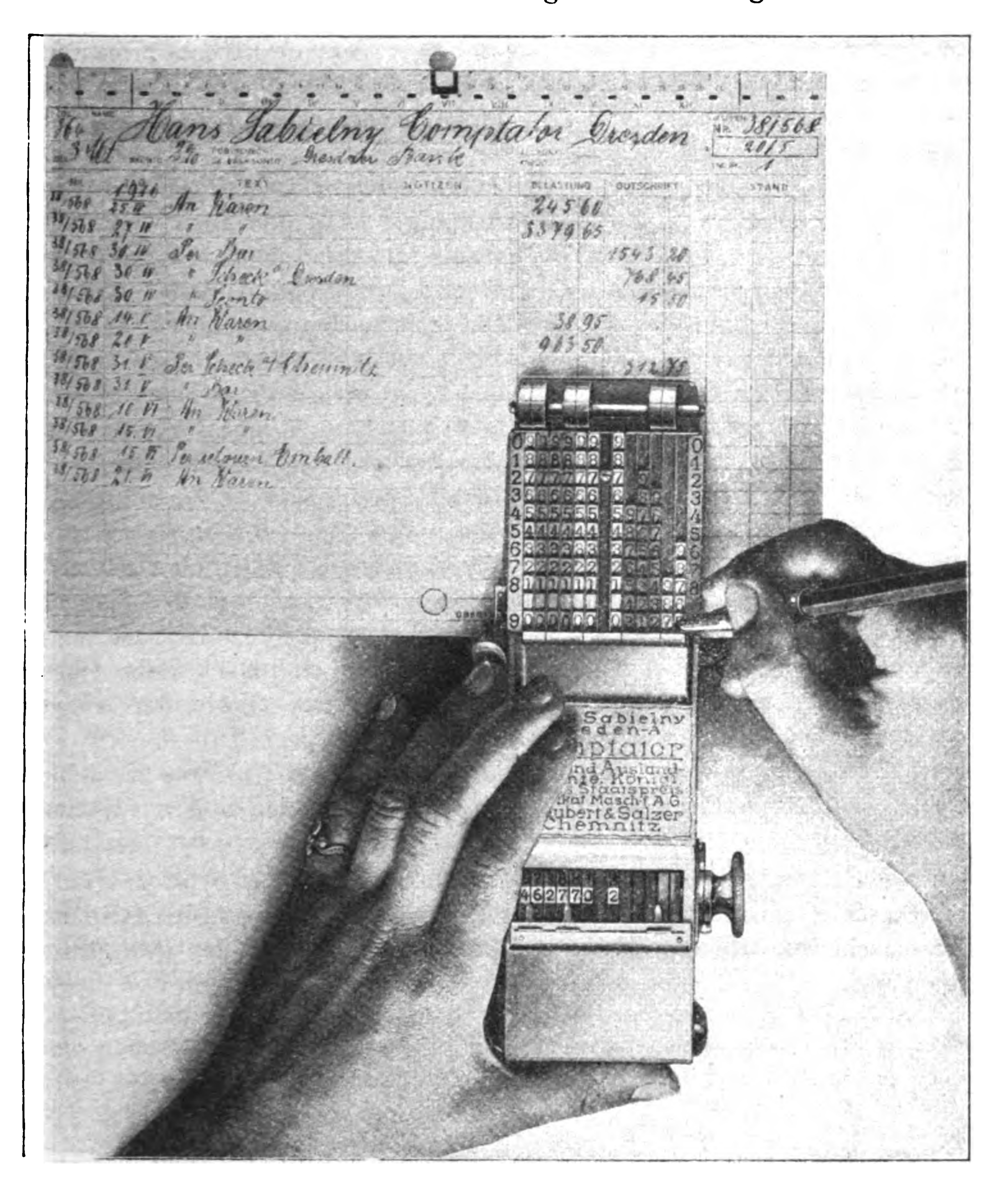


Abbildung 4. Additions- und Rechenmaschine „Comptator“ (13-stellig, im Gebrauch).

Addiermaschine mit Stifteinstellung und Zahnstangenantrieb.



addiert werden. Soll nach Beendigung der ganzen Rechenoperation die Maschine wieder auf Null gestellt, also für eine neue Rechenoperation in-

stand gesetzt werden, so wird der an der rechten Seite der Maschine befindliche Knopf N etwas herausgezogen und nach vorne gedreht. Es erscheinen dann in der Resultatreihe wieder nur Nullen. Der Knopf N ist alsdann zurückzudrehen bis er wieder in seine ursprüngliche Stellung einschnappt.

Neben der 9-stelligen gibt es auch eine 13-stellige Comptatormaschine, die für die Addition besonders großer Posten, die, wie z. B. bei staatlichen Lebensmittelgesellschaften (Reichsgetreidegesellschaft usw.), in die Milliarden gehen sowie für das gleichzeitige Addieren zweier Zahlenkolonnen benutzt wird. Letzteres sowie die Handhabung der Maschine veranschaulicht Abbildung 4. Die mittlere Zahnstange, also von rechts und links die siebente, wird ganz heruntergezogen und verbleibt nach Einfügung eines Holzstäbchens in dieser Lage. Dadurch wird eine deutliche Trennung beider Zahlenkolonnen, für die man also je sechs Stangen auf der Maschine zur Verfügung hat, bewirkt. In Abb. 4 ist als Antwort der addierten Belastungs-Einzelposten (ℳ 245.60, ℳ 3379.65, ℳ 38.95 und ℳ 963.50) im linken Teil des Resultatwerks der Maschine ℳ 4627,70 erschienen. Auch in der Gutschriftsspalte sind bereits sämtliche Posten addiert. Hier ist jedoch der zuletzt eingestellte Posten von ℳ 312.75 noch nicht aus der Kontrollreihe entfernt, d. h. die Zahnstangen befinden sich noch in der Lage, die sie nach dem Herunterziehen einnehmen. Die Folge davon ist, daß die Antwort in der Gutschriftsspalte (ℳ 2639.90) von den heruntergezogenen Stangen so weit verdeckt ist, daß im rechten Teil der Schauöffnung nur die erste 2 der Antwort sichtbar ist. Nach dem Hinaufschnellen der Zahnstangen werden auch die übrigen Ziffern der Antwort sichtbar.

Die 9-stellige Comptatormaschine kostet ℳ 225.—, die 13-stellige 315.—. In beiden Preisangaben ist ein Kriegszuschlag von 50 % eingeschlossen.[1])

Die S. u. N.-Additionsmaschine[2]) (Abbildungen 5 und 6) ist der Comptatormaschine im Prinzip ähnlich. Daß sie Kettenantrieb besitzt, tritt nach außen nicht in Erscheinung, da die Ketten durch die Zahlen des Einstell-

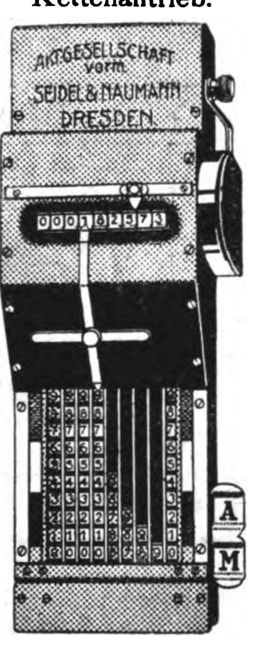
---

[1]) Bei einem Friedenspreis von ℳ 150,— zahlten ein Manufakturisten-Einkaufsverband ℳ 132,30 und ein Verkaufskontor aus der chemischen Industrie ℳ 135,— für eine 9-stellige Comptator. Der Abzug von 10 bzw. $11^{2}/_{3}$ % wurde diesen Abnehmern gemacht, weil diese von dem Vertreter für Rechenmaschinen sämtlichen Bürobedarf bezogen.

[2]) Hersteller: Aktiengesellschaft vorm. Seidel & Naumann, Dresden. Vorläuferinnen der S. u. N.-Additionsmaschine sind die amerikanische Maschine „Arithstyle“ von Henry Goldman aus New York, „Greif“ des deutschen Konstrukteurs Behr aus Leipzig und die in Berlin vertriebene „Argos“. Greif und Argos hatten nur kurze Lebensdauer.

werks verdeckt sind und daher ebenfalls wie Zahnstangen aussehen.[1]) Abweichend von der Comptatormaschine befinden sich das Einstellwerk im unteren Teil, das Resultatwerk mit seiner Schauöffnung im oberen Teil der Maschine.

Abbildung 5. S. u. N.-Additionsmaschine (Maschinenbild).
Addiermaschine mit Stifteinstellung und Kettenantrieb.



Die S. u. N.-Maschine hat vor der Comptator folgende Vorzüge:

a) Sie kann mittels eines Schlüssels, der sich am anderen Ende des Einstellstifts befindet, gesperrt werden, so daß man die Maschine unbeaufsichtigt liegen lassen kann, ohne befürchten zu müssen, daß ein Unbefugter auf der Maschine Einstellungen oder Löschungen vornimmt.

b) Die Vorrichtung zur Nullstellung, d. h. zum Auslöschen des Gesamtresultats, ist einfacher. Es genügt bei der S. u. N. ein einfaches Umlegen und Zurückschnellenlassen des an der rechten Seite oben befindlichen Hebels.

c) Ein Verbindungssteg zwischen Einstell- und Resultatwerk leistet bei Multiplikationen[2]) gute Dienste.

d) Die Ziffern des Einstell- und des Resultatwerks sind deutlicher und somit besser erkennbar.[3])

e) Endlich sind Endresultat und Teilresultate (wie übrigens auch bei der „Baum") gleichzeitig sichtbar. Bei der Comptator ist das Endresultat ganz oder teilweise verdeckt, solange die Kontrollreihe noch nicht gelöscht ist.

Diesen Vorteilen stehen folgende Nachteile gegenüber:

a) Die S. u. N. ist etwas schwerer als die Comptator, ohne aber deshalb unhandlich zu werden.

b) Der bereits erwähnte Umstand, daß bei der S. u. N. das Einstellwerk im untern und das Resultatwerk im obern Teile der Maschine sich

---

[1]) Gewarnt sei vor solchen Maschinen mit Kettenantrieb, bei denen die Ketten nicht verdeckt sind, bei denen der Einstellstift vielmehr in die Glieder der eigentlichen Kette eingeführt werden muß. Es ist dies z. B. bei einem Maschinchen „Dux" der Fall, das im gebrauchten Zustande hier und da angeboten wird. Ich habe mich davon überzeugt, daß der Stift selbst nach längerer Übung bei dem Versuch, ihn nach dem Herunterziehen der Kette wieder loszumachen, in den Gliedern der Kette hängen bleibt. Das verursacht Ärger und Zeitverlust.

[2]) Siehe S. 81.

[3]) Von einem Angestellten wurde mir gesagt, daß er auf der Comptator zuweilen eins weiter zähle, um festzustellen, ob es sich um eine 3 oder eine 5 handle.

befinden, ist ein Nachteil. Die Handhaltung der Maschine muß ja stets so sein, daß das Auge nur einen kurzen Weg von der abzulesenden, geschriebenen Zahl bis zum Einstellwerk zurückzulegen braucht. Die S. u. N. ist daher in der linken Hand jenseits der geschriebenen Zahl zu halten. Die Comptatormaschine dagegen kann zwischen der geschriebenen Zahl und dem Auge gehalten werden. Sie hat dadurch einen festeren Halt, man verdeckt mit der Maschine die erst später einzustellenden Zahlen und das Auge hat nicht nötig, über die geschriebene Zahl hinauszugehen.

Abbildung 6. S. u. N.-Additionsmaschine (im Gebrauch).
Addiermaschine mit Stifteinstellung und Kettenantrieb.



c) Die häufig benutzte Taste zum Löschen der Kontrollreihe, also zum Löschen des jeweils zuletzt eingestellten Postens, ist bei der S. u. N. an der rechten Seite der Maschine angebracht (Abb. 5, A). Es wird also jedesmal die rechte Hand benötigt. Bei der Comptator befindet sich die Taste links, und zwar so, daß an sich schon der Zeigefinger der linken Hand auf ihr ruht. Hier genügt also ein Aufdrücken mit dem ohnehin an der betreffenden Stelle liegenden Zeigefinger der linken Hand.

d) Ich habe bei drei oder vier Besuchen gefunden, daß die automatische Zehnerübertragung bei gebrauchten S. u. N.-Maschinen nicht ganz so zuverlässig war wie bei gebrauchten Comptatormaschinen. Wird auf einer 9-stelligen Maschine 899 999 999 eingestellt und 1 addiert, so muß als Antwort sofort 900 000 000 erscheinen. Bei gebrauchten S. u. N.-Maschinen stockte das Überspringen von der 9 zur 0 in obigen Fällen bei der 5. bis 7. Stelle; gebrauchte Comptatormaschinen funktionierten stets wie gewünscht. Der Zahnstangenantrieb scheint hier dem Kettenantrieb überlegen zu sein. Man lege aber der Sache nicht zuviel Bedeutung bei, da ein über 2 bis 3 Stellen hinausgehendes Überspringen der Zehner in der Praxis selten ist. Auch ist es ja schließlich nicht ausgeschlossen, daß es sich um Zufall handelt.

Die S. u. N.-Maschine kostet jetzt ℳ 160,—; hierbei handelt es sich

aber um Maschinen ohne Sicherungsschloß und Verbindungssteg. Maschinen mit diesen Ausstattungsstücken können während des Krieges nicht hergestellt werden.

Die Maschinen mit Zahnstangen- und Kettenantrieb haben gegenüber den Zahlenscheibenmaschinen neben den bereits dargestellten Vorzügen einen Nachteil; derselbe besteht in dem Geräusch, das durch das Zurückschnellen der Stangen oder Ketten verursacht wird. Nachbarn, die vielleicht etwas nervös veranlagt sind, empfinden dieses Geräusch störend. Den Rechner selbst stört das Geräusch nicht, da er auf sein Eintreten vorbereitet ist. Es handelt sich hier ja nicht um ein rhythmisches Geräusch, das nicht störend wirken würde, sondern um ein plötzliches, nicht in gleichen Zeitintervallen wiederkehrendes Geräusch, das die Nachbarn aufschrecken läßt. In fast allen Betrieben, in denen Maschinen mit Zahnstangen- oder Kettenantrieb benutzt wurden, bestand der Wunsch nach einer Vervollkommnung. Gummiplättchen, die die Benutzer selbst eingelegt hatten, sprangen bald wieder heraus.

Bei der S. u. N.-Maschine ist das Geräusch nicht gar so kräftig wie bei der Comptatormaschine. Es fehlt ganz bei den Maschinen mit Zahlenscheibenantrieb.

3. Gesamtkritik, Anwendbarkeit und Anwendungsbeispiele.

Die Addiermaschine von Michel Baum (Zahlenscheibenantrieb), die Comptatormaschine von Hans Sabielny (Zahnstangenantrieb) und die S. u. N.-Maschine von Seidel & Naumann (Kettenantrieb) sind als die besten Kleinrechenmaschinen ihrer Art anzusprechen. Sie können auf aufgeschlagene Bücher, Schriften, Spalten usw. unmittelbar gelegt werden. Die Preise sind mäßig. Es wird Garantie für mehrere Jahre geleistet. Die Maschinen sind so handlich, daß sie in der Rocktasche überallhin mitgeführt werden können, um in Sitzungen und auf Reisen gebraucht zu werden.

In den mehr als 30 kaufmännischen und gewerblichen Betrieben, die ich besucht habe, fand ich am meisten die Comptator- und die S. u. N.-Maschine vertreten. Die Benutzungsdauer schwankte zwischen $^3/_4$ und 10 Jahren[1]); meist waren es 2 bis 5 Jahre. Auch die tägliche, wöchentliche oder monatliche Inanspruchnahme war verschieden; sie schwankte zwischen „fast gar nicht“ und „2 Stunden täglich“. Meist wurde die Maschine $^1/_2$ bis 1 Stunde täglich benutzt, wobei die besonders starke Inanspruchnahme am Monats- und Jahresende sowie in der Saison eingerechnet ist. Repa-

[1]) Mehr als 10 Jahre war eine Calcumetermaschine in Benutzung, die dazu in gebrauchtem Zustande angeschafft worden war.



raturen waren in nur zwei Fällen nötig geworden. Bei einer Comptatormaschine schnellten die Zahnstangen nach siebenjähriger Benutzung (bei täglich einstündigem Gebrauch) nicht mehr vollständig zurück. Dasselbe trat bei einer S. u. N.-Maschine nach dreijähriger Benutzung (bei ebenfalls täglich einstündigem Gebrauch), aber bei nur einer Kette ein. In beiden Fällen handelte es sich um ein Lahmwerden von Federn. Die Reparaturen wurden von den zuständigen Generalvertretern gratis ausgeführt. Alle Benutzer hielten die Maschinen für durchaus strapazierfähig. Gereinigt (mit etwas Benzin) und geölt wurde nur die Calcumetermaschine. Fragen nach Zeit- und Personalersparnis konnten entweder nicht beantwortet werden oder wurden verneint, was bei Kleinrechenmaschinen, wie noch zu zeigen ist, nicht wundern kann. Das Gefühl, daß die Maschine zuverlässig arbeitet, war in den meisten Fällen unbedingt vorhanden. Nur ganz vereinzelt stieß ich auf Ungewißheit und Zweifel; man benutzte daher in diesen wenigen Betrieben die Maschine lediglich zur Kontrolle dessen, was vorher mittels Feder und Papier addiert worden war. Fehler beim Einstellen können in der Eile gemacht werden, sei es, daß der Stift an der falschen Stelle eingesetzt wird, sei es, daß er unbemerkt abrutscht oder daß die Stange oder Kette nicht fest bis auf den Anschlag heruntergezogen wird. Nach jahrelanger Übung werden solche Einstellfehler auch bei großer Eile nicht mehr vorkommen, so daß die Kontrolle der eingestellten Einzelposten fortfallen kann.

Kleinrechenmaschinen sind, wie bereits bemerkt, in erster Linie nur Addiermaschinen. Die kaufmännische Praxis bestätigt das: Von allen Benutzern wurden Kleinrechenmaschinen nur beim Addieren gebraucht. Den meisten Benutzern war die Möglichkeit, mit ihrer Kleinrechenmaschine auch in andern Spezies zu rechnen, überhaupt fremd. Über den Zweck von solchen Vorrichtungen an der Maschine, die z. B. nur zum Subtrahieren oder Multiplizieren benutzt werden, war man sich vollständig im unklaren. Prospekte, die belehrend hätten wirken können, waren schon vor Jahren verloren gegangen. Die Vertreter lassen sich nicht gern auf die Vorführung von Subtraktionen, Multiplikationen und Divisionen ein, was entschuldbar ist, weil das Rechnen in diesen Spezies, zum erstenmal auf Kleinrechenmaschinen vorgeführt, noch viel komplizierter aussieht, als es in Wirklichkeit ist. Kompliziert bleibt es ja immerhin und darum sei hier auch nur der Vollständigkeit halber kurz darauf eingegangen.

Am leichtesten verständlich ist das *Multiplizieren*. Das Multiplizieren ist ein fortgesetztes Addieren. Es ist daher nötig, daß die Stangen (bzw. Ketten)[1]) nach dem Herunterziehen nicht

[1]) In folgenden Ausführungen ist „Stange“ bei der S. u. N.-Maschine durch Kette zu ersetzen. Für die Baumsche Maschine sind die Ausführungen m. m. zu verstehen.

in dieser Lage verbleiben, sondern nach dem Herunterziehen sofort wieder nach oben schnellen. Um dies zu erreichen, wird bei der Comptatormaschine der Hebel U (s. Abb. 3) nach vorne umgelegt. Dadurch verbleibt der Hebel T immer in einer Lage, die ständig das sofortige Wiederhinaufschnellen der Stangen bewirkt. Dasselbe erreicht man bei der S. u. N.-Maschine durch Niederdrücken des Tasters M (s. Abb. 5), während bei der Baumschen Maschine ein derartiges Verfahren unnötig ist, da die Zahlenscheiben ununterbrochen weiter gedreht werden können.

Man unterscheidet beim Multiplizieren das Zählverfahren und das Einmaleins-Verfahren.

Nach dem Zählverfahren wird wie folgt multipliziert. Es sei 67 398 mit 431 zu multiplizieren. Zunächst erfolgt die Multiplikation von 67 398 mit 1. Man zieht, von rechts beginnend, die Stangen einmal herunter, und zwar der Reihe nach eine 8, eine 9, 3, 7 und 6. Als Resultat der Multiplikation 67 398 mit 1 erscheint 67 398 in der Schauöffnung. Nunmehr ist 67 398 mit 3, und zwar mit 3 Zehnern, zu multiplizieren. Es ist daher mit der zweiten Stange von rechts (der Zehnerstange) zu beginnen. Auf dieser und den vier folgenden Stangen, also auf den Stangen zwei bis fünf, sind je dreimal[1]) der Reihe nach eine 8, eine 9, eine 3, eine 7 und eine 6 herunterzuziehen. Die Summe, die jetzt in der Schauöffnung steht, ist das Resultat der Multiplikation von 67 938 mit 31. Es ist nun noch mit 4 (= 4 Hunderter) zu multiplizieren; es wird daher mit der dritten Stange von rechts (der Hunderterstange) begonnen. Es sind also auf der dritten bis siebenten Stange je viermal der Reihe nach eine 8, eine 9, eine 3, eine 7 und eine 6 herunterzuziehen. Als Resultat der Multiplikation 67 398 mit 431 ist in der Schauöffnung 29 048 538 erschienen.

Das Einmaleins-Verfahren wird angewandt, wenn der Multiplikator, also die Zahl, mit der multipliziert wird, recht hochstellige Ziffern (6, 7, 8, 9) aufweist. Zu empfehlen ist dieses Verfahren aber auch bei Multiplikatoren mit niedrigen Ziffern; es verdient nach einiger Übung vor dem Zählverfahren unbedingt den Vorzug. Den Zeitverlust, der mit einem mehrmaligen Herunterziehen der Stangen verbunden ist, vermeidet dies Einmaleins-Verfahren auf folgende Weise. Es sei 367 mit dem Multiplikator 97 zu multiplizieren. Im Kopf ist zu rechnen 7 · 7 (Einer) = 49. Diese 49 werden auf der ersten und zweiten Stange heruntergezogen. Im Kopf ist zu rechnen 7 · 6 (Zehner) = 42, die auf der zweiten und dritten Stange heruntergezogen werden. Weiter im Kopf 7 · 3 (Hunderter) = 21, die auf der dritten und vierten Stange herunterzuziehen sind. Die Zahl 367 ist jetzt mit 7 multipliziert und in der Schauöffnung steht als Resultat 2569. Es ist nun noch 367 mit 9 (Zehner) zu multiplizieren. Im Kopf wird multipliziert: 9 · 7 = 63 (Herunterziehen der zweiten und dritten Stange), 9 · 6 = 54 (dritte und vierte Stange) und 9 · 3 = 27 (vierte und fünfte Stange). In der Schauöffnung ist 35 599 als Gesamtresultat von 367 · 97 abzulesen. Folgende Skizze veranschaulicht das Gesagte:

Aufgabe: 367 · 97.

	Stange 5	4	3	2	1
7 Einer · 7 Einer				4	9
7 „ · 6 Zehner			4	2	
7 „ · 3 Hunderter		2	1		
9 Zehner · 7 Einer			6	3	
9 „ · 6 Zehner		5	4		
9 „ · 3 Hunderter	2	7			
Schauöffnung:	3	5	5	9	9

[1]) Das Herunterziehen der Stangen muß also gezählt („Zählverfahren") werden.

Die Vorteile, die dieses Verfahren dem schriftlichen Rechnen voraus hat, bestehen darin, daß das Übertragen der Zehner und die Schlußaddition — beides vielfach Fehlerquellen beim Addieren — wegfallen. Es ist lediglich die Kenntnis des kleinen Einmaleins erforderlich. Daher der Name „Einmaleins-Verfahren".

Beide Verfahren, das Zählverfahren und das Einmaleins-Verfahren, können bei derselben Rechenoperation auch durcheinander gebraucht werden. Nach einiger Übung wendet man aber, wie angedeutet, immer mehr das Einmaleins-Verfahren an.

Komplizierter als das Multiplizieren ist das *Subtrahieren* mittels Kleinrechenmaschinen. Es ist auch ziemlich zwecklos, hierbei eine Maschine zu benutzen, wenigstens wenn es sich nur um Subtraktionen, also nicht um eine gemischte Berechnung, handelt. Beim Addieren sind ja meist viele Posten zu addieren. Es können so viele Posten sein, daß die Summe der addierten Beträge die Kapazität der Maschine erschöpft. Die Summe darf also bei einer 9-stelligen Maschine an eine Milliarde, bei einer 13-stelligen an eine Billion heranreichen. Die Einzelbeträge dicker Bücher können, wenn das verlangt würde, auf diese Weise addiert werden, bevor die Maschine wieder auf 0 gestellt werden muß. Ganz anders beim Subtrahieren! Hier wird die Differenz lediglich zweier Posten ermittelt. Bevor diese beiden Posten mittels Einstellstifts in die Maschine eingestellt sind, ist ihre Differenz auf dem Papier bereits ermittelt. Man wird ja auch beim Addieren von nur zwei Posten eine Maschine nicht in Betrieb setzen, wenigstens nicht eine Kleinrechenmaschine. Wir wollen daher von den beiden Verfahren, die das Subtrahieren auf Kleinrechenmaschinen ermöglichen, nur das erste ausführlich besprechen und das zweite Verfahren nur andeuten. Das erste Verfahren soll ausführlich besprochen werden, weil es bei einem der Anwendungsbeispiele [1]) eine Rolle spielt.

Dieses erste Verfahren entspricht dem, das jetzt auch beim schriftlichen Rechnen vielfach angewandt wird: Die Zahl, die abgezogen wird (Subtrahend), wird zu der Zahl, von der abgezogen wird (Minuend), ergänzt. Die Formel $a - b = x$ wird umgestellt zu der Formel $b + x = a$. Statt $251 - 168 = x$ zu berechnen, berechne ich $168 + x = 251$. Auf der Maschine ist 168 einzustellen. Nach dem Hochspringen der Stangen stehen in der Kontrollreihe wieder nur Nullen, in der Schauöffnung des Resultatwerks 168. Jetzt sind diejenigen Stangen nach unten zu ziehen, die nötig sind, um die in der Schauöffnung stehenden 168 auf 251 zu bringen. Dabei hat man auch hier gegenüber dem schriftlichen Verfahren den Vorteil, daß keine Rücksicht auf die Zehnerübertragung genommen zu werden braucht. Ergänze ich z. B. die 8 auf die 1 (11), so habe ich auf der Maschine ja in Wirklichkeit 3 addiert und aus 168 ist in der Schauöffnung 171 geworden. Auf der zweiten Stange ist nicht mehr eine 6, sondern eine 7 auf 5 (15) zu ergänzen usw. Das Resultat der Subtraktion, 83, erscheint in der Kontrollreihe. In der Schauöffnung muß stets der Minuend, in diesem Falle 251, erscheinen, so daß man die Kontrolle für richtiges Rechnen jetzt in der Schauöffnung stehen hat. Diese Kontrollmöglichkeit ist natürlich ebenfalls ein Vorteil gegenüber dem schriftlichen Rechnen.

Das zweite Verfahren benutzt die sog. dekadische Ergänzung. Habe ich auf der Maschine $65 - 27$ zu rechnen, so subtrahiere ich nicht 27, sondern addiere 73 als Ergänzungszahl zur nächst höheren Einheit (100; $27 + 73 = 100$). Es ist also zu addieren $65 + 73 = 138$. Die erste 1 wird stets abgestrichen, so daß das Resultat 38 ist. Die Subtraktion $a - b$ wird demnach ersetzt durch

a + Ergänzungszahl zur nächst höheren Einheit — nächst höhere Einheit.

Die nächst höhere Einheit ist bei einer einstelligen Zahl 10, bei einer zweistelligen

---

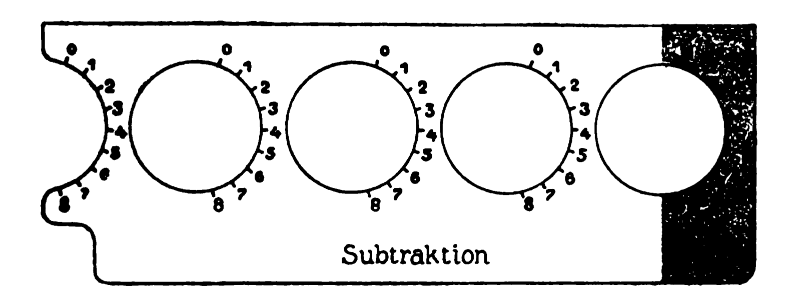
[1]) Siehe Seite 91.

100, bei einer dreistelligen 1000 usw. Die Ergänzungszahl zur nächst höheren Einheit ist demnach

bei 7 : 3
„ 75 : 25
„ 68 : 32
„ 40 : 60
„ 376 : 624 usw.

Wichtig ist nun, auf der Maschine die in Betracht kommende Ergänzungszahl zu finden, ohne dabei rechnen zu müssen. Bei der Comptatormaschine dienen hierzu die beiden Zahlenskalen, die auf dem Kasten der Maschine angebracht sind (R, Abb. 3). Diese Lösung ist nicht glücklich aus Gründen, die aus Rücksicht auf den Raum nicht dargelegt werden können. Weit besser ist eine Subtraktionsplatte (Abb. 7), die der Maschine von Baum beigegeben wird und die beim Subtrahieren auf die Maschine zu legen ist. Man hat hier nur nötig, die abzuziehende Zahl zu addieren und braucht nicht an dekadische Ergänzungen und an andere Dinge zu denken, die vorher bei der Comptatormaschine des beschränkten Raumes halber nicht erwähnt

Abbildung 7. Subtraktionsplatte zur Addiermaschine „Patent Michel Baum“.



werden konnten. Es wäre eine geradezu glänzende Lösung des Problems, wenn das Subtrahieren auf der Maschine überhaupt viel Zweck hätte. Die S. u. N.-Maschine weist keine Subtraktionseinrichtung auf; sie nennt sich ja bescheiden auch nur Additionsmaschine.

Das Dividieren ist ein fortgesetzes Subtrahieren. Es häufen sich demnach beim Dividieren auf Kleinrechenmaschinen die Schwierigkeiten und Umständlichkeiten, die bereits mit dem Subtrahieren verbunden sind, in entsprechender Weise. Von einer Besprechung sei daher abgesehen. Hervorzuheben ist aber, daß auch beim Dividieren die Baumsche Maschine den übrigen Kleinrechenmaschinen vorzuziehen ist.

Natürlich können Kleinrechenmaschinen auch zu solchen Rechenoperationen benutzt werden, bei denen in mehr als einer Spezies zu rechnen ist. In einigen Branchen, z. B. beim Holzhandel, sowie bei jeder Bestandsaufnahme kommen solche Rechenoperationen vor. In einer späteren Untersuchung über die Anwendbarkeit von Großrechenmaschinen sollen Beispiele gezeigt werden.

Wir kehren zum Addieren zurück!

Es wurde bereits auf S. 80 angedeutet, daß durch die Benutzung von Kleinrechenmaschinen beim Addieren an Schnelligkeit im allgemeinen

nichts gewonnen wird. Durch die in Prospekten gemachten Angaben, nach denen gezeigte Rechenbeispiele mit der Maschine in 5—6 Sekunden gerechnet werden können, darf man sich nicht beirren lassen. Die Leistungen der Rekordmaschinenrechner sind nicht maßgebend.

Über die in der Praxis tatsächlich erreichte Schnelligkeit habe ich Ermittlungen angestellt. Hierbei wurden mit Absicht zwei einfache Additionsbeispiele gewählt, da Schnelligkeitsresultate bei komplizierten Berechnungen auch von andern Dingen abhängen als von der Maschine oder der Gewandtheit ihres Benutzers.

Die Ziffern der zu addierenden Posten waren mit der Hand recht deutlich geschrieben und korrekt untereinander gestellt. Das Alter des Maschinenrechners sowie die Dauer und Intensität der Maschinenbenutzung wurden berücksichtigt.

Weitere Resultatsbeeinflussungen, die hätten beachtet und ausgeschaltet werden müssen, waren nicht vorhanden.

Die Ermittlungen ergaben einwandfrei, daß an Schnelligkeit bei Benutzung der Kleinrechenmaschinen nichts gewonnen wird. Der Kleinmaschinenrechner kommt an Schnelligkeit im allgemeinen dem mittelmäßigen Kopfrechner nahe; er steht eher zwischen diesem und dem langsamen als dem fixen Kopfrechner. Bemerkenswert ist, daß alle Rechner die zweite Aufgabe schneller als die erste Aufgabe berechneten. Man war bei der zweiten Aufgabe einmal im Zuge und hatte die leichte Aufregung des Beginnens hinter sich.

Daß bei Benutzung von Kleinrechenmaschinen an Schnelligkeit nichts gewonnen wird, ist zweifellos ein Subtrahendum, das allen Kleinrechenmaschinen anzukreiden ist. Dazu kommt ein weiteres, nämlich die Gefahr, daß Lehrlinge, die von vornherein die Rechenmaschine und ihren Gebrauch kennen lernen, selten fixe Kopfrechner werden. Dieser Gefahr, mit der man ja schließlich bei jeder maschinellen Betätigung mehr oder weniger rechnen muß, läßt sich jedoch begegnen.

Diesen wenigen Nachteilen stehen ganz erhebliche Vorzüge gegenüber.

Zunächst sind Rechenmaschinen, auch Kleinrechenmaschinen, willkommene Hilfsmittel zur Entlastung von unnötiger Gedankenarbeit. Man kann mehrere Stunden auf der Maschine rechnen, bevor sich die ersten Anzeichen von Ermüdung einstellen. Der Geist wird frisch gehalten für wichtige Arbeiten, die mittels der Maschine nicht verrichtet werden können. Ich habe das selbst ausgiebig ausprobiert und diese Wohltat empfunden, muß aber bekennen, daß schriftliches Rechnen mich schon in kurzer Zeit ermüdet. Es dürfte daher auch eine Kleinrechenmaschine in Betrieben, in denen namentlich am Monatsschluß große Additionen vorgenommen

werden müssen, sehr willkommen sein. In den untersuchten Betrieben wurden Kassabücher, Warenein- und -ausgangsbücher, amerikanische Journale usw., und zwar in einem Umfange von monatlich je 5 bis 80 Seiten mittels Kleinrechenmaschinen addiert oder die Addition doch wenigstens nachkontrolliert. In dem großen Materialiendepot einer Sammelstation wurden mittels einer S. u. N.-Maschine monatlich etwa 600 Seiten eines mit sog. amerikanischer Lineatur[1]) versehenen Materialienhauptausgangsbuches addiert.

Sehr wichtig ist sodann, daß man bei Benutzung der Maschine nicht genötigt ist, kolonnenweise zu addieren. Die Maschine gestattet auch, postenweise zu addieren. In der Regel wird überhaupt nur postenweise addiert. Die Maschine wird unter oder über die einzelnen zu addierenden Posten gehalten (s. z. B. Abb. 4); die Posten werden dann der Reihe nach in die Maschine eingesetzt. Die Möglichkeit, postenweise zu addieren, bietet folgende bedeutsame Vorteile, an die man im ersten Moment nicht denkt:

1. Im Gegensatz zum schriftlichen Rechnen kann man bei Benutzung der Maschine unterbrochen werden, ohne nötig zu haben, einen Teil der Addition oder die ganze Addition zu wiederholen. Es ist nur nötig, den zuletzt eingestellten Posten in der Kontrollreihe stehen zu lassen bzw., wenn dieser Posten bereits abgeschnellt ist, den folgenden Posten in die Kontrollreihe zu setzen. Die Stelle, bei der nach der Unterbrechung fortzufahren ist, ist sofort aufgefunden. Ein Irrtum ist nur dann denkbar, wenn Posten in genau derselben Höhe zwei- oder dreimal hintereinander vorkommen. Das aber sind seltene Fälle.

2. Liederlich untereinander gestellte Posten können ebenso zuverlässig und fast ebenso schnell addiert werden wie exakt untereinander gestellte. Hierdurch wird viel Ärger erspart, und eine ergiebige Fehlerquelle fällt fort.

3. Queradditionen werden wesentlich erleichtert. Es mag sein, daß ich auf diesem Gebiete besonders rückständig bin: Queradditionen machen mich in kurzer Zeit nervös, namentlich dann, wenn die Zahlen undeutlich geschrieben sind, oder wenn zwischen den Zahlen Text, womöglich ein mit nicht zu addierenden Zahlen vermischter Text, steht. Vermutlich aber geht es andern ebenso. Hier ist der Gebrauch der Maschine geradezu eine Wohltat. Dem Maschinenrechner ist es ziemlich gleichgültig, ob die einzusetzenden Posten in senkrechter oder wagrechter Reihe stehen.

Queradditionen kommen ziemlich häufig vor, nämlich in allen Büchern

[1]) In der Textspalte waren die empfangenden militärischen Dienststellen, in den Spaltenköpfen mehrere hundert Waren- und Materialarten und -sorten verzeichnet.



und Formularen, in denen die Seitensummen bzw. -transporte nicht nur in senkrechter, sondern auch in wagrechter Spalte ermittelt werden, so z. B. in gewissen Monatsjournalen[1]), Lohnbüchern, Kassenjournalen, Prämien- und Dividenden-Bordereaux der Versicherungsgesellschaften, Abrechnungsbogen bei Syndikats- und Verkaufskontoren usw. Im übrigen weiß ja jeder selbst, wie weit er unter Queradditionen zu leiden hat und auch, wie er seine Bücher unter Zuhilfenahme der Queraddition zweckentsprechender einrichten könnte, wenn ihm ein Mittel an Hand gegeben wäre, das Queraddieren zu einer halbwegs angenehmen Beschäftigung macht.

4. Ohne Mehrarbeit können auch solche Posten addiert werden, die überhaupt nicht zusammen stehen, sei es, daß die zu addierenden Posten zwar in demselben Buche oder auf derselben Seite stehen, aber mit solchen Posten vermischt sind, die nicht addiert werden sollen, sei es, daß die zu addierenden Posten auf losen Blättern, Zetteln usw. vermerkt sind. Bei der Benutzung der Maschine wird neben der Addition das Niederschreiben derartiger Posten auf ein Blatt Papier erspart.[2])

Die Additionen der ersten Gruppe — Addition nicht zusammen stehender, aber auf derselben Seite vermerkter Posten — kommt vor beim Ausziehen von Konten und Spalten. Konten und Spalten müssen u. a. in folgenden Fällen ausgezogen werden:

a) beim Übertragen aus chronologisch geführten, nicht mit sog. amerikanischer Lineatur versehenen Grundbüchern (Kassenbuch, Wareneingangsbuch, Warenausgangsbuch, Memorial usw.) in ein mit solcher Lineatur versehenes Sammelbuch (amerikanisches Journal);

b) bei diesem Übertragen auch dann, wenn das Grundbuch zwar amerikanische Lineatur aufweist (z. B. Kassenjournal), aber gewisse Konten zusammenfaßt, für die im Journal Sonderspalten vorgesehen sind. Namentlich ist hier die Spalte „Verschiedene Konten“ des Grundbuches zu nennen;

c) auch im Sammelbuch selbst, im amerikanischen Journal, namentlich wenn es sich um ein sog. Memorial-Journal[3]) handelt, nämlich dann, wenn Konten, die in der Rohbilanz einzeln aufgeführt werden, in den Spalten des Journals oder Memorial-Journals gruppenweise zusammengefaßt sind.

---

[1]) S. z. B. das Journal bei Siltmann, Organisation und Buchhaltung einer Kolonialwarengroßhandlung. Jahrg. 10, S. 226 ds. Zeitschr., Form. 4. Vergl. auch die auf der folgenden Seite in einem anderen Zusammenhang erwähnte Queraddition.

[2]) In einigen Fällen wird auch die Tatsache, daß man das jeweilige Teilresultat der bisher addierten Posten immer vor sich hat, sehr willkommen sein.

[3]) Das Memorial-Journal enthält neben den aus Grundbüchern übertragenen Sammelposten (daher „Journal“) auch solche Einzelbuchungen (daher „Memorial“), die in keines der vorgesehenen Grundbücher gebucht werden können.

Hier ist nicht nur an das Konto „Verschiedene Konten" gedacht, sondern auch an solche Konten, die im Memorial-Journal zusammengefaßt werden können, weil sie verwandt sind, z. B. die Unterkonten für „Anlagen" und „Unkosten". Es ist dies ja ein gangbarer Weg, im Memorial-Journal Raum für recht viele andere Konten, namentlich für Regulierungskonten, zu gewinnen und dabei doch noch ein handliches Buch zu behalten. Zur Erläuterung ein Beispiel: Im Memorial-Journal befinde sich für alle Arten von Anlagen nur eine einzige Spalte, nämlich die Spalte „Anlagen". Die Rohbilanz verlangt jedoch eine besondere Aufzählung der Aufwendungen usw. für Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Geräte, Möbel, Modelle usw. Beim Aufstellen der Rohbilanz müssen demnach zunächst die Aufwendungen usw. für Grundstücke addiert werden, dann die für Gebäude, dann die für Maschinen usw. Hierbei stören in der gemeinsamen Spalte „Anlagen" natürlich die Zahlen, die zunächst mit den Grundstücken, dann die, die mit den Gebäuden usw. nichts zu tun haben. Die zu addierenden Zahlen müßten also aus der Spalte „Anlagen" heraus auf ein Blatt Papier geschrieben werden oder man müßte sich eines Mittels bedienen, das Siltmann erwähnt und das der von ihm dargestellten Buchführung den Namen „Apparatbuchführung" gegeben hat.[1]) Die Addiermaschine macht das Niederschreiben sowie das Auflegen eines Apparates unnötig und zeigt dabei immer das Resultat an.[2])

In derartigen Fällen wird neben dem Hauptjournal noch ein Sonderjournal geführt, in dem Spalten nur für Anlagen (oder nur für Unkosten) vorgesehen sind. Die einzelnen Untergruppen der Anlagen (oder Unkosten) können in diesen Sonderjournalen zu statistischen und sonstigen Zwecken besonders eingehend spezifiziert werden. Hierdurch werden zahlreiche Queradditionen nötig, bei denen wieder die Maschine mit Vorteil benutzt werden kann.[3])

Noch zahlreicher sind die Additionen der zweiten Gruppe, nämlich die Additionen von auf losen Blättern und Zetteln vermerkten Posten. Man denke nur an Lagerbestandsaufnahmen! Hier sind die Kleinaddiermaschinen wegen ihrer leichten Transportfähigkeit den Großaddiermaschinen sogar vorzuziehen, vorausgesetzt, daß der Nachweis der Addition, den die Großaddiermaschinen liefern, nicht aufzubewahren ist. Die Maschine wandert von Fach zu Fach, von Regal zu Regal mit.

---

[1]) Siltmann usw., ebenda, S. 257 ff.

[2]) Es ist natürlich vorausgesetzt, daß in der Spalte Anlagen des Memorial-Journals bei jedem Posten auch das in Betracht kommende Konto vermerkt ist.

[3]) Es ist dies der Fall, auf den in Anm. 1 der vorhergehenden Seite hingewiesen wurde.

Weiter ist an das Addieren von Zählkarten, von auf Postabschnitten, Schecks, Wechseln, Kartothek-Kontokorrenten, Verkaufszetteln usw. vermerkten Beträgen zu denken. Um für das Umwenden oder Umlegen derartiger Losezettelposten beide Hände frei zu bekommen, empfiehlt es sich, die Maschine auf irgendeine Weise zu befestigen, so daß sie mit der linken Hand nicht festgehalten zu werden braucht. Zu diesem Zweck befindet sich bei der Comptatormaschine am vorderen Vorsprung (s. Abb. 3, oben) ein Loch, so daß die Maschine an einen Nagel befestigt werden kann und so den nötigen Halt bekommt.

Es mögen nun noch einige Anwendungsbeispiele folgen, die mir bei meinen Untersuchungen in kaufmännischen Betrieben besonders aufgefallen sind.

1. Aus bestimmten Gründen legte der Kassierer einer großen Waggonfabrik besonderen Wert darauf, nicht nur beim Tagesschluß, sondern zu jeder beliebigen Zeit den Saldo seines Kassabuches ziehen zu können. Hierbei bedient er sich wie folgt zweier 9-stelliger Comptatormaschinen. Die eine Maschine wird links, die andere rechts neben das Kassabuch gelegt. In die links liegende Maschine werden zunächst der Kassenanfangsbestand, dann jeder Kasseneingang, in die rechts liegende Maschine jeder Kassenausgang eingestellt. Der jeweils eingestellte Betrag bleibt vorläufig in der Kontrollreihe stehen und wird erst dann durch Druck auf Hebel T (s. Abb. 3) gelöscht und damit von der Maschine addiert, wenn der nächste Posten des Kasseneinganges bzw. Kassenausganges eingestellt werden soll. Das Entfernen des vorhergehenden Postens aus der Kontrollreihe geschieht aus dem Grunde erst kurz vor dem Einstellen des folgenden Postens, um sich durch einen Blick auf die Kontrollreihe überzeugen zu können, ob der letzte Posten überhaupt eingestellt und ob er richtig eingestellt worden war. Durch Vergleich der Endresultate auf beiden Maschinen ist der Kassierer in der Lage, jederzeit den Saldo festzustellen. An sich hätte auch nur eine Maschine, z. B. eine 13-stellige Comptatormaschine (linke Seite des Einstellwerks für Kasseneingänge, rechte Seite für Kassenausgänge) genügt. In diesem Falle erschwert man aber die vorher erwähnte Kontrollmöglichkeit wesentlich. Dasselbe gilt von der Baumschen Maschine. Bei ihr besteht aber ein Vorteil: Wegen des besonders einfachen Subtraktionsverfahrens kann jeder Einnahmeposten als Addition und jeder Ausgabeposten als Subtraktion eingestellt werden. Es genügt das Auflegen der Subtraktionsplatte bei den Ausgabeposten.

2. Kassenbeamte, die große Beträge einnehmen oder ausgeben, namentlich Bankkassenbeamte, benutzen bei der Aufzählung eines größeren Betrages die Maschine in der Weise, daß sie jedesmal die Teilsumme, die durch eine einzelne Geldart, z. B. durch Tausendmarkscheine, Hundertmarkscheine usw., erledigt ist, in die Maschine setzen. Auch hier empfiehlt es sich, die Maschine zu befestigen, damit man beide Hände zum Zählen des Geldes frei behält. Das Einstellen der einzelnen Teilsumme erfordert nicht mehr Zeit als das beim üblichen Verfahren gebräuchliche Aufnotieren auf ein Blatt Papier. Die Addition besorgt die Maschine und bleibt dem Kassierer erspart.

Die Benutzung der Maschine in der angedeuteten Weise empfiehlt sich natürlich auch dann, wenn nur einmal am Tage eine größere Summe, die Tageseinnahme, durchzuzählen ist. Das Verfahren wird daher von fast jedem Kassierer, Wirt, Häuserverwalter (zu Beginn des Monats), Lotterieeinnehmer, Postschalterbeamten usw. mit Vorteil angewandt werden können.

3. Eine Kolonialwarengroßhandlung bucht ihre besonders zahlreichen Eingänge auf Postscheckkonto wie Bareingänge einzeln in ein einfaches Kassabuch. Zur Kontrolle, ob alle Eintragungen vorgenommen und richtig vorgenommen sind, wird zunächst der vom Postamt mitgeteilte vorhergehende Saldo in die Maschine eingesetzt. Sodann werden die im Kassabuch schon verbuchten Einzelzugänge auf Postscheckkonto in die Maschine gesetzt und hier somit zu dem bereits in der Maschine stehenden vorhergehenden Saldo addiert. Es ergibt sich hier eine doppelte Kontrolle: Kontrolle der Mitteilungen des Postscheckamtes[1]) und der Kassabucheintragungen.

4. In derselben Kolonialwarengroßhandlung werden neben Postschecks auch Wechsel und eventuell andere Regulierungsmittel wie bares Geld in ein einfaches Kassenbuch als Kassenein- und -ausgang gebucht. Die Kontrolle darüber, ob der Sollbestand der Kasse mit dem Istbestand übereinstimmt, wird mit Hilfe der Maschine in folgender Weise erleichtert:

a) Ermittlung des Ist-Barbestandes und Einstellen des Betrages in die Maschine, eventuell unter Befolgung des unter 2. gezeigten Verfahrens.

b) Einstellen des nach dem letzten Auszuge in Betracht kommenden Betrages an Postschecks.

c) Einstellen des im Portefeuille befindlichen Ist-Wechselbestandes.

d) Einstellen des Betrages an sonstigen Regulierungsmitteln.

---

[1]) Wenn diese auch im allgemeinen richtig sind, so sind Irrtümer doch nicht ausgeschlossen. In dieser Kolonialwarengroßhandlung war durch das oben dargestellte Verfahren einmal ein Fehler von ℳ 50.— aufgedeckt worden.

Die Maschine zeigt nun in der Schauöffnung die Summe des Istbestandes, die mit der des Sollbestandes des Kassabuches übereinstimmen muß.

5. In einer anderen Großhandlung wird die Maschine auf dem Lager beim Nachprüfen des Gewichts solcher Sendungen, die aus zahlreichen Einzelstücken bestehen, benutzt. Jedes einzelne Stück (Kiste usw.) wird gewogen und sein Gewicht in die Maschine eingestellt. Die Summe des Gewichtes aller Einzelstücke, die in der Schauöffnung abzulesen ist, muß mit dem auf der Rechnung oder dem Lieferschein vermerkten Gesamtbetrag des Gewichts übereinstimmen.

Entsprechende Nachprüfungen von Einzelsendungen sind auch in andern Branchen nötig. So werden z. B. in der Generalagentur einer Versicherung die Aufstellungen, die die von der Direktion eingesandten Dokumente und Quittungen begleiten, auf ihre Richtigkeit geprüft, indem die Beträge an Hand der einzelnen Dokumente in die Maschine eingestellt werden. Die Summe muß auf der Aufstellung angegeben sein.

6. Ein Beispiel für die Addition nicht zusammen stehender Beträge zeigte das in derselben Generalagentur geführte „Dokumentenbuch", in das die vorerwähnten Quittungen eingetragen werden, die die Generalagentur von der Direktion zum Einkassieren bei ihren Kunden bekommt. Nach Eingang der Beträge und Verbuchung derselben in das Kassabuch wird in dem Dokumentenbuch an entsprechender Stelle das Datum des Kasseneingangs vermerkt. Da, wo das Datum fehlt, muß entweder ein Retourvermerk (retour zur Direktion) stehen oder die betreffende Quittung muß noch in der Generalagentur vorhanden sein. Am Schluß des Monats wird das Dokumentenbuch mit Hilfe der Maschine ausgezogen:

a) nach den eingegangenen Beträgen (Übereinstimmung mit den entsprechenden Eintragungen im Kassabuch-Soll),

b) nach den der Direktion gemachten Retouren,

c) nach den noch vorhandenen Quittungen.

In dem Dokumentenbuch werden monatlich 40—45 Seiten beansprucht.

7. In einem Unternehmen für Waffen, Munition und Jagdgeräte (Fabrikation und Handlung) bedient man sich einer S. u. N.-Maschine zur Kontrolle des Fakturenausgangsbuches, namentlich zur Aufdeckung von Additions- und Übertragungsfehlern. Die Seiten des Fakturenausgangsbuches werden ohne Maschine addiert und die Summen mit Bleistift unten und auf der folgenden Seite oben eingeschrieben. Mit der Maschine wird nachgerechnet, wobei keine Rücksicht auf den ersten Seitentransport genommen wird, d. h. die ersten beiden Seiten werden durchaddiert, ohne daß die Summe der ersten Seite gelöscht wird. Stimmt die in der Schau-

öffnung der Maschine erscheinende Summe der beiden ersten Seiten mit der im Buche am Schluß der zweiten Seite mit Bleistift vermerkten Summe überein, so enthalten die beiden ersten Seiten weder Additions- noch Transportfehler. Zeigen sich Abweichungen, so kann, wenn die in der Maschine erschienene Summe der ersten Seite mit der am Kopf der zweiten Seite mit Bleistift vermerkten Summe verglichen worden war, mit Bestimmtheit angenommen werden, daß sich auf der zweiten Seite ein oder mehrere Additionsfehler befinden. Entsprechend wird mit den folgenden Seiten verfahren.

Die übrigen Anwendungsbeispiele, die ich in der Praxis gesehen habe, betrafen zwar mitunter recht umfangreiche Additionen, zeigten aber keinerlei Besonderheiten. Es handelte sich lediglich um das erstmalige Addieren oder das Nachaddieren von ein- und ausgehenden Rechnungen, von Kommissionsbüchern, Warenein- und -ausgangsbüchern, Kontokorrent- und Kontokorrentbuchauszügen, Bestandsaufnahmen usw. usw. Auch in Prospekten befinden sich mitunter gute Anwendungsbeispiele, auch solche aus Spezialbranchen, z. B. aus dem Holzhandel. Eins der in Prospekten gefundenen Beispiele möchte ich hier anführen, da es in der Praxis weitestgehende Beachtung verdient. Es betrifft die Ermittlung des Saldos beim Kontenabschluß.[1]) Folgendes Konto sei abzuschließen:

Soll	Haben
ℳ 61 572.78	ℳ 48 723.15
„ 95.20	„ 185.—
„ 10 298.81	„ 5 000.—
„ 861.12	„ 6 638.84
„ 75.75	
„ 1 957.13	Saldo .....
....	....

Das Konto wird mittels der Maschine wie folgt abgeschlossen:

a) Sollseite (weil größere Seite) addieren, Betrag notieren und Maschine wieder auf Null stellen.

b) Addieren der Habenseite. Das Resultat (ℳ 60 546,99) wird nicht aufgeschrieben, auch nicht von dem Betrage der Sollseite abgezogen, sondern bleibt einfach in der Schauöffnung stehen und wird in der Maschine nach dem bei der Subtraktion gezeigten ersten Verfahren (s. S. 82) auf die Summe der Sollseite ergänzt.

[1]) Das Verfahren wurde laut Gebrauchsanweisung von Hans Sabielny in Dresden (Comptatormaschine) entdeckt. Nachdruck und unbefugte Benutzung werden verfolgt. Obige abgekürzte Wiedergabe erfolgt mit besonderer Erlaubnis. Dasselbe Verfahren finde ich jedoch neben andern Möglichkeiten des Saldenziehens in einer Gebrauchsanweisung zur Baumschen Maschine.

c) In der Kontrollreihe ist nun der Saldo (ℳ 14 313.80) abzulesen.

Der Beweis dafür, daß der Saldo richtig ist, besteht darin, daß nach dem nunmehr durch Druck auf den betreffenden Hebel zu erfolgenden Löschen der Kontrollreihe in der Schauöffnung die Summe der Sollseite erschienen sein muß, da das unter b) genannte „Ergänzen" in der Maschine ja nichts anders bewirkt als die Addition des Saldos zu der Summe der Habenseite.

Die Berechnung des Gewinnanteils für Vorstand und Aufsichtsrat

nach der Entscheidung des Reichsgerichts vom 11. Januar 1918.

Von Prof. Dr. Großmann, Leipzig.

Die wirtschaftlich-rechtliche Seite der Gewinnbeteiligung ist in der Handels- und Finanzpresse erschöpfend dargestellt worden. Die Gründe, die das Reichsgericht dem Urteil gewöhnlich mit auf den Weg gibt, sind zunächst nicht veröffentlicht worden, weil die Anwälte der Parteien bei der Verhandlung nicht zugegen waren. Es ist aber dafür gesorgt worden, daß sie schnellstens bekannt wurden. Die erwünschte Klarheit ist aber damit leider nicht ganz gekommen.

Die technische Seite der Frage findet ihre Grundlage im Gesetz und im Urteil. Zwar fehlen einige unmittelbare Angaben dafür, wie die Gewinnanteile zu berechnen sind, aber sie können durch Vergleiche gewonnen werden.

Wichtig für die Berechnung ist, daß laut Entscheidung des Reichsgerichts:

1. sämtliche Rückstellungen gewinnanteilsfrei sind,
2. der Vortrag auf neue Rechnung für das Jahr seiner Entstehung gewinnanteilsfrei bleibt,
3. der Aufsichtsrat seinen Gewinnanteil von demselben Gewinnbetrag wie der Vorstand erhält,
4. Vergütungen an Beamte usw., die aus dem Gewinn auszuzahlen oder mit ihm zu verrechnen sind, gewinnanteilspflichtig sind.

1. Die rechnerische Behandlung der Rücklagen.

Die bisherige Berechnungsart war in diesem Punkt nicht einheitlich. Nur insoweit stimmte die Berechnung der Gewinnanteile überein, daß die

gesetzlichen Rücklagen als frei von Anteilen des Gewinnes behandelt wurden (siehe Beispiel 1 und 2). Sie kamen also stets in Abzug, ehe irgendwelche Gewinnanteile berechnet wurden. Die Rückstellungen für Wohlfahrtszwecke dagegen brachte man erst in Abzug, nachdem die Gewinnanteile festgestellt worden waren. Sie wurden daher gewinnanteilspflichtig. Nach der vorliegenden Entscheidung ist das nicht mehr zulässig. Sämtliche Rücklagen sind abzugspflichtig, damit sie frei von Gewinnanteilen bleiben. Also gesetzliche und freiwillige Rückstellungen, auch solche für Wohlfahrtszwecke sind abzuziehen: 1. Kriegsfürsorge, 2. Zuwendungen an den Arbeiterdispositionsfonds, 3. Zuwendungen an die Arbeiterpensionskasse, 4. Zuwendung an den Unterstützungsfonds für Beamte, 5. Kriegswohlfahrts- und gemeinnützige Zwecke. Die Talonsteuer ist in der Entscheidung ebenfalls als abzugspflichtiger Posten genannt. Frei von Gewinnanteilen sind nach dem Wortlaut des Gesetzes auch sämtliche Abschreibungen, ordentliche wie außerordentliche, auch dann, wenn sie das Maß der Wertminderung der Aktiven überschreiten.

Bisherige Berechnung der Gewinnanteile:

Aktienkapital ℳ 5 000 000.—		Beispiel 1.	Beispiel 2.
Gewinnvortrag aus alter Rechnung . . .		—	ℳ 10 000.—
Gewinn		ℳ 500 000.—	„ 500 000.—
			ℳ 510 000.—
Gesetzliche Rücklagen, einschl. Abschreibg.		„ 40 000.—	„ 40 000.—
		ℳ 460 000.—	ℳ 470 000.—
Gewinnanteil des Vorstandes, 10 v. H. . .		„ 46 000.—	„ 47 000.—
		ℳ 414 000.—	ℳ 423 000.—
4 v. H. Vordividende von ℳ 5 000 000.—		„ 200 000.—	„ 200 000.—
		ℳ 214 000.—	ℳ 223 000.—
Gewinnanteil des Aufsichtsrats, 10 v. H. .		„ 21 400.—	„ 22 300.—
		ℳ 192 600.—	ℳ 200 700.—
Gewinnvortrag aus alter Rechnung . . .		„ 10 000.—	
		ℳ 202 600.—	
Zuweisungen an Beamte . .	ℳ 40 000.—		
Talonsteuer	„ 10 000.—		
Rücklagen für Wohlfahrt .	„ 40 000.—	„ 90 000.—	„ 90 000.—
		ℳ 112 000.—	ℳ 110 700.—
Nachdividende, 2 v. H..		„ 100 000.—	„ 100 000.—
Gewinnvortrag		ℳ 12 600.—	ℳ 10 700.—

Die §§ 237 und 245 werden nun für die Berechnung der Gewinnanteile des Vorstandes und Aufsichtsrates keinen solchen Formenreichtum mehr zulassen wie bisher. Die Reichsgerichtsentscheidung zwingt auf Grund dieser §§ zu einheitlicher Berechnungsweise. Dazu kommt, daß § 237 und 245 zwingendes Recht sind. Sie können also durch Vertrag nicht geändert werden.

Nach Staub, I, § 237, Anm. 10 und § 245, Anm. 6 kann allerdings in dem Sinn von ihnen abgewichen werden, daß sich eine für den Vorstand und Aufsichtsrat ungünstige Berechnung ergibt. Ungünstiger wird aber die Berechnung nur dann, wenn mehr als gesetzlich notwendig abgezogen wird. Welche Posten als gesetzlich notwendige Abzugsposten in Frage kommen, darüber hat sich die Entscheidung des Reichsgerichts klar ausgesprochen: Sämtliche Rücklagen, gesetzliche und freiwillige, einschließlich des Vortrages, der Talonsteuer und des Amortisationsfonds für Aktien, sofern diesem Tilgungsbeträge auf mehrere Jahre im voraus zugeführt werden. Nach Staub würde eine Rücklage, aus der die Aktien eingezogen (amortisiert) werden sollen, zu den gewinnanteilspflichtigen Posten gehören, weil dieser Fonds die Verteilung eines Teiles des Reingewinnes nur vorübergehend ausschließt. Diese Auffassung deckt sich mit einer Entscheidung des Oberlandesgerichts in Dresden. Aus den Gründen für die Reichsgerichtsentscheidung vom 11. Januar 1918 zu schließen, ist aber die Auffassung Staubs, mit der im übrigen die Entscheidung des Reichsgerichts geradezu auffällig übereinstimmt, nicht mehr zutreffend. Denn „der Begriff Rücklage ist weiter zu erstrecken als der des Reservefonds. Er umfaßt auch solche Gewinnanteile, die nicht länger für den Zweck der Gesellschaft zurückgehalten werden, sondern in dem neuen Geschäftsjahr bald Verrechnung finden sollen.“

Sobald die Reserven aufgelöst und verteilt werden, vermehren sie den Gewinn und werden gewinnanteilspflichtig.

2. Ermittlung des Gewinnvortrages.

Bisher wurde vom Gewinnvortrag auf neue Rechnung meistens Gewinnanteil berechnet. Die Berechnung gestaltete sich so, daß für die laufende Geschäftsperiode der Gewinnanteil des Vorstandes und Aufsichtsrates ermittelt wurde, ohne daß der Vortrag für diese Zeit in Abzug gebracht worden wäre. Erst im nächsten Jahr wurde der Vortrag abgezogen, d. h. die eben genannten Gewinnanteile wurden von dem Gewinn dieses Jahres ohne Vortrag aus alter Rechnung festgestellt. Nachdem die Gewinnanteile ermittelt waren, wurde der Gewinnvortrag aus alter Rechnung wieder zugezählt. (Beispiel 1.)

Verbreiteter als dieses Verfahren war das folgende: Der Vortrag aus alter Rechnung wurde für das laufende Geschäftsjahr gewinnanteilspflichtig behandelt, also nicht abgezogen. Er wurde vielmehr dem nächstjährigen Gewinn zugezählt, so daß von dem Gewinnvortrag zweimal Gewinnanteil berechnet wurde. Bei großen Gewinnvorträgen, vor allem wie sie sich jetzt während der Kriegszeit herausgebildet haben, liegt in diesen beiden Berechnungsarten ein ganz erheblicher Unterschied. Bei einem Gewinnvortrag von einer Million und 5 v. H. Gewinnanteil für den Aufsichtsrat und 5 v. H. für den Vorstand ergibt sich für beide Teile ein Gewinnanteil von zusammen ℳ 100 000.—. (Beispiel 2.)

Der Unterschied der Gewinnvorträge nach den Beispielen eins und zwei beträgt ℳ 12 600.— — ℳ 10 700.— = ℳ 1900.—. Im zweiten Beispiel müßte der Vortrag auf neue Rechnung deshalb um ℳ 1900.— kleiner werden, weil vom Vortrag aus alter Rechnung in Höhe von ℳ 10 000.— zunächst 10 v. H. Gewinnanteil für den Vorstand berechnet worden sind = ℳ 1000.— und vom Rest (10 000 — 1000 =) ℳ 9000.— wiederum 10 v. H. für den Aufsichtsrat = ℳ 900.—. Das ergibt ℳ 1000.— + ℳ 900.— = ℳ 1900.—.

Nach dem bisherigen war also die Gewinnanteilsermittlung nicht einheitlich. Was durch viele Jahre hindurch Brauch war, wurde nicht geändert, auch wenn man die mangelnde Richtigkeit erkannt hatte. Jetzt aber heißt es, Stellung nehmen! Das Reichsgericht hat in diesem Punkte klar gesprochen. Die Praxis hat ihm nun zu folgen.

Da entsteht zunächst die Frage: Soll der Gewinnvortrag schon im laufenden Geschäftsjahr oder erst im folgenden gewinnanteilsfrei bleiben? Mit andern Worten: Soll der Vortrag schon im laufenden Jahr oder erst im nächsten abgezogen werden, bevor die Gewinnanteile berechnet werden? Diese Frage ist deshalb nicht unberechtigt, weil ihre Lösung ungleich schwieriger ist, wenn der Vortrag schon für das laufende Geschäftsjahr abgezogen werden soll. Die Gründe, die für dieses schwierigere Verfahren sprechen, sind aus dem Urteil zu entnehmen. Da nach § 237 und 245 **sämtliche** Abschreibungen und Rücklagen abzuziehen sind, so ist auch der Vortrag abzuziehen. Da nun die Rücklagen und Abschreibungen für das laufende Jahr gewinnanteilsfrei sind, so gilt das gleiche auch für den Vortrag. Er ist also für das laufende Geschäftsjahr abzuziehen.

„Der Gewinnvortrag stellt in allen Fällen für das Jahr seiner Entstehung eine echte Rücklage dar und ist als solche gewinnanteilsfrei. Im folgenden Jahr verliert der Gewinnvortrag die Selbständigkeit, weil er als einer der verschiedenen Rechnungsfaktoren den Gewinn herbeiführt oder den Verlust vermindert." Ein Personenwechsel im Aufsichtsrat wird aller-

dings zur Folge haben, daß der Gewinnanteil anderen Verwaltungsmitgliedern zufällt. Aber der erkennbare Gesetzeswille steht dieser Billigkeit entgegen. Dieser Gedanke ist auch klar zum Ausdruck gebracht in den Kommissionsverhandlungen in bezug auf den Gewinnanteil des Vorstandes.

Weiter spricht für den sofortigen Abzug des Vortrages der Umstand, daß jedes Geschäftsjahr für sich eine rechnerische Einheit darstellt. (Beispiel 3.)

Beispiel 3.

Durch Vertrag, Beschluß oder Brauch nicht beeinflußte Gewinnverteilung nach der Reichsgerichtsentscheidung vom 11. Januar 1918.

A = ℳ 5 000 000.— Kapital.

Gewinn	ℳ 500 000.—	G
Rückstellungen, auch für Wohlfahrt und für Talonsteuer	„ 90 000.—	R
Vortrag	ℳ 10 000.—	V
	ℳ 400 000.—	
Gewinnanteil des Vorstandes, 10 v. H. . . .	„ 40 000.—	v
	ℳ 360 000.—	
4 v. H. ordentl. Dividende von 5 Mill. (§ 245)	„ 200 000.—	d
	ℳ 160 000.—	

Gewinnanteil des Aufsichtsrats

ℳ 400 000.—	oder	ℳ 160 000.—		
·/. „ 200 000.— d	+	„ 40 000.— v		
ℳ 200 000.—		ℳ 200 000.— 10 v. H.	„ 20 000.—	a
			ℳ 140 000.—	
Zuwendungen an Beamte			„ 40 000.—	Z
			ℳ 100 000.—	
2 v. H. Nachdividende			„ 100 000.—	d

Der Vortrag von ℳ 10 000.— aus Beispiel 3 wäre im folgenden Jahr dem Gewinn zuzuzählen. Bei einem Jahresgewinn von ℳ 750 000.— würde Beispiel 3 also mit ℳ 760 000.— beginnen. Es wäre nun noch die Frage aufzuwerfen, ob die Rückstellungen, die in Hundertteilen vom Reingewinn zu bemessen sind, vom Jahresgewinn ℳ 760 000.— zu berechnen sind, oder nur vom Jahresgewinn ohne Vortrag, also von ℳ 750 000.—. Berechnen wir die Rücklagen von ℳ 760 000.—, so wird der Gewinnvortrag von ℳ 10 000.— zweimal für sie herangezogen. Diese doppelte Heranziehung ist ausgeschlossen, wenn man die Rückstellungen von dem bloßen Jahresgewinn ohne Vortrag berechnet. Erst nach Abzug der Rück-

stellungen und des Vortrages aus neuer Rechnung würde der Vortrag aus alter Rechnung hinzuzuzählen sein.

Formel für die Berechnung des Gewinnvortrages [1]).

(Die Bedeutung der Buchstaben ist aus Beispiel 3 zu ersehen.)

$$G-R-(G-R-V)\frac{v+a}{100}+A\cdot 0{,}04\,\frac{a}{100}-A\cdot 0{,}04-Z-A\cdot\frac{d-0{,}04}{100}=V$$

$$(G-R)\left(1-\frac{v+a}{100}\right)+V\,\frac{v+a}{100}-A\,\frac{d}{100}+A\cdot 0{,}04\,\frac{a}{100}-Z=V$$

$$V\left(1-\frac{v+a}{100}\right)=(G-R)\left(1-\frac{v+a}{100}\right)-A\cdot\frac{d}{100}+A\cdot 0{,}04\,\frac{a}{100}-Z$$

$$V=\frac{(G-R)\left(1-\frac{v+a}{100}-A\cdot\frac{d}{100}+A\cdot\frac{d}{100}+A\cdot 0{,}04\,\frac{a}{100}-Z\right.}{1-\frac{v+a}{100}}$$

$$V=G-R-\frac{A\cdot\frac{d}{100}-A\cdot 0{,}04\,\frac{a}{100}+Z\;^{2})}{1-\frac{v+a}{100}}$$

$$V=G-R-\frac{A\cdot d-A\cdot 0{,}04\cdot a+100\,Z}{100-(v+a)}$$

$$V=G-R-\frac{A\,(d-0{,}04\,a)+100\,Z}{100-(v+a)}$$

$$V=G-R-\frac{A\,(100\,d-4\,a)+10\,000\,Z}{100\,[100-(v+a)]}$$

(In Zahlen aufgelöste Formel drei Zeilen tiefer.)

G	500 000.—	Gewinn
./. R	90 000.—	sämtl. Rücklagen
	410 000.—	
./.	400 000.—	
V	10 000.—	

$$400\,000.- = \frac{5\,000\,000\;\frac{100\cdot 6-4\cdot 10}{(600-40)}\;\;\frac{10\,000\cdot 40\,000}{400\,000\,000}}{\frac{100\cdot 80}{100\cdot 100-(10+10)}} = \frac{3\,200\,000\,000}{8\,000}$$

$$100-20=80$$

Die Praxis wird die Gewinnanteile mit Hilfe der Formel nur ungern berechnen. Das Verfahren wird ihr zu umständlich und zu ungeläufig

---

[1]) Vgl. Werner, Wie berechnet man den tantièmenfreien Gewinnvortrag richtig. Zeitschr. f. Handelsw. u. Handelspraxis, V, S. 117. Werner geht von andern Voraussetzungen aus.

[2]) Die Formel läßt sich rechnerisch bereits gut verwenden.

sein. Da die Verwaltung der A.-G. aber den Forderungen des Gesetzes und der Entscheidung des Reichsgerichts zu entsprechen hat, wird sie sich einen neuen Weg für die Gewinnanteilberechnung wählen müssen. Es gibt zwei Auswege: der eine liegt in einem anderen Rechnungsverfahren, der andere in vertraglichen Änderungen, die die Gewinnanteile vom Gewinnvortrag unabhängig machen.

Der erste Weg (vergl. Leitner, Grundriß der Buchhaltung und Bilanzkunde, II, S. 114, Berlin 1911) führt, wie die Formel, zur vorherigen Bestimmung des Vortrages für das laufende Jahr.

Beispiel 4.

Jahresgesamtgewinn	ℳ 500 000.—
Abschreibungen und Rücklagen	./. „ 90 000.—
Gewinnrest 1	ℳ 410 000.—
Vortrag	./. „ *10 000.—* [1]) +
Gewinnrest 2	ℳ *400 000.—*
Gewinnanteil 10 v. H. + 10 v. H. . . .	./. „ *80 000.—* +
Gewinnrest 3	ℳ *320 000.—*
Korrekturposten	+ „ *20 000.—* ./.
Gewinnbetrag 4	ℳ 340 000.—
Zuwendungen an die Beamten	./. „ 40 000.— +
	ℳ 300 000.—
4 + 2 = 6 v. H. Dividende von 5 Mill. . .	./. „ 300 000.—

Zunächst ist der Gewinnrest 1 vorwärtsrechnend festzustellen, hierauf rückwärtsrechnend der Gewinnbetrag 4. Der Unterschied zwischen Gewinnrest 1 und Gewinnbetrag 4: ℳ 410 000.— ./. ℳ 340 000.— — ℳ 70 000.— enthält den Gewinnvortrag und den Gewinnanteil für Vorstand und Aufsichtsrat. Jene ℳ 70 000.— sind aber um einen Korrekturposten zu erhöhen. Dieser ergibt sich daraus, daß in der Aufstellung der Gewinnanteil des Aufsichtsrates mit 10 v. H. von demselben Betrag berechnet worden ist, von dem der Gewinnanteil des Vorstandes festgestellt worden ist, ohne jedoch die Vorzugsdividende vorher abgezogen zu haben. Durch dieses Verfahren sichern wir uns einen Rechenbehelf. Folglich sind mit den 10 v. H. auf die Vorzugsdividende von ℳ 200 000.— = ℳ 20 000.— zuviel berechnet, also auch zuviel abgezogen worden. Dieser Mehrabzug wäre vorwärtsrechnend wieder zuzuzählen, rückwärtsrechnend aber abzuziehen. So erhalten wir den Gewinnrest 3 mit ℳ 320 000.—. Er ist um

[1]) Die kursiv gesetzten Beträge sind vom Korrekturposten abhängig.

die Gewinnanteile gekürzt worden, stellt also einen verminderten Wert dar. Vorstand und Aufsichtsrat erhalten zusammen 20 v. H. Gewinnanteil. Da diese vorwärtsrechnend von Gewinnrest 2 als von einem Normalwert berechnet worden sind, so müssen sie rückwärtsrechnend vom verminderten Wert ermittelt werden (20 v. H. = $^1/_5$ vom Normalwert, = $^1/_4$ vom verminderten Wert, = $^1/_6$ vom vermehrten Wert). ℳ 320 000.— + ℳ 80 000.— ergibt Gewinnrest 2 mit ℳ 400 000.—. Der Gewinnvortrag beträgt somit ℳ 10 000.—.

Der Korrekturposten könnte wegfallen, wenn die Gewinnanteile des Vorstandes nach Abzug der Vordividende berechnet würden. Aus dem Entscheidungsgrund ist zu entnehmen: „Die Behauptung, der Vorstandstantième wiederum gebühre vor der Vordividende der Vorrang, trifft als allgemeiner Rechtssatz nicht zu. Nach dem Gesellschaftsvertrag oder dem Herkommen kann es gewiß so sein; es kann sich aber darnach auch so verhalten, daß die Tantième der Dividende nachgesetzt ist. Das Gesetz ordnet keines von beiden an, vielmehr hat die Generalversammlung beim Schweigen der Satzung frei zu bestimmen, wie ein Gewinn, der für beide Zwecke zusammen nicht ausreicht, verwendet werden soll."

In dem zweiten Weg zielt man darauf ab, in die Gewinnrechnung nur solche Beträge einzustellen, die in ihrer absoluten Größe von dem unbekannten Gewinnvortrag unabhängig sind, mit anderen Worten: die Gewinnanteilsbeträge vom unbekannten Gewinnvortrag unabhängig zu machen. Dabei darf aber die Absicht der Gewinnbeteiligung, anspornend auf die Verwaltung zu wirken, nicht vereitelt werden. Man wird also nicht feste Beträge wählen, die das Verfahren, bei denen man rückwärts rechnet, erheblich erleichtern. Als geeignete Grundlage, von der die Gewinnanteile berechnet werden können, ohne vom Gewinnvortrag abhängig zu sein, kann die Nachdividende herangezogen werden. Hier und da kann man in Gewinnabrechnungen beobachten, daß die Nachdividende als Grundlage für die Gewinnanteile bereits verwendet wird. Die Gesellschaften, die sich diesem einfachen Verfahren anschließen wollen, müßten ihre Verträge daraufhin berichtigen. Wirtschaftlich betrachtet, ist diese Berechnungsgrundlage vollauf berechtigt. Denn eigentlich dürften Gewinnanteile nur gewährt werden, wenn der Gewinn über die regelrechte Verzinsung von 4 v. H. hinausgeht. Wird Nachdividende aber nicht ausgeschüttet, dann fehlt allerdings der grundlegende Posten. Eine kundige Verwaltung würde zweifellos nicht in Verlegenheit kommen. Durch Vergleich mit dem Vorjahr läßt sich immer eine Grundlage finden, nach der der Gewinn festgestellt werden könnte, um die Verwaltungsorgane nach ihren Leistungen und ihrem Erfolg durch Gewinnanteile zu entlohnen. Gesellschaften, die

nie über 4 v. H. Vordividende hinauskommen, müßten freilich eine andere Grundlage suchen. An der umsatzsteuerpflichtigen Summe würde man sicher auch einen Anhalt für die Gewinnanteile finden, wenn man sie in Beziehung zum Gewinn bringt. (Denn nicht jeder Umsatz bringt Gewinn.) Aus dem Verhältnis von Umsatz und Gewinn läßt sich eine Skala gewinnen, die die Verwaltung ebenfalls zur höchsten Leistung anfeuerte wie die vorher besprochenen Formen der Gewinnbeteiligung. Wo die Umsatzsteuer für unsere Zwecke ungeeignet ist, z. B. bei Versicherungsgesellschaften, wird schließlich ein anderer Betriebsposten als Grundlage dienen können. Es handelt sich ja immer nur darum, einen vom Gewinnvortrag unabhängigen Betrag zu gewinnen, von dem die Gewinnanteile berechnet werden können.

3. Berechnung des Gewinnanteils für den Aufsichtsrat.

Dieser Anteil wurde bisher wie folgt gefunden: Nachdem der Gewinnanteil des Vorstandes in der Gewinnrechnung abgezogen worden war und weiter von dem verbleibenden Reingewinn 4 v. H. ordentliche Dividende, wurde von dem nun verbleibenden Rest der Gewinnanteil des Aufsichtsrates festgestellt. (Beispiel 1 und 2.) Somit wurde also der Gewinnanteil des Aufsichtsrates von einem Reingewinn berechnet, von dem der Gewinnanteil des Vorstandes bereits abgezogen war. Um ein Wortspiel zu gebrauchen: Die Tantième des Aufsichtsrates wurde nicht von der Tantième des Vorstandes berechnet, also nicht „Tantième von der Tantième".

Teil aus Beispiel 1 und 2:		Richtig in Beispiel 3:	
	ℳ 400 000.—		ℳ 400 000.—
10 v. H. f. d. Vorstand	„ 40 000.—		„ 40 000.—
	ℳ 360 000.—	ℳ 160 000.—	ℳ 360 000.—
4 v. H. Dividende . .	„ 200 000.—	+ „ 40 000.—	„ 200 000.—
	ℳ 160 000.—	ℳ 200 000.—	ℳ 160 000.—
10 v. H. f. d. Aufsichtsrat	„ 16 000.—	hiervon 10 v. H. =	„ 20 000.—
	ℳ 144 000.—		ℳ 140 000.—

Der Unterschied von ℳ 20 000.— und ℳ 16 000.— ist gleich 10 v. H. von dem Gewinnanteil des Vorstandes = ℳ 4000.—.

Dieses Verfahren widerspricht aber dem Wortlaut des § 245. Die Entscheidung des Reichsgerichts hebt die Bestimmung dieses § deutlich hervor. Es sind für die Berechnung des Aufsichtsrates somit nur abzuziehen sämtliche Abschreibungen und Rücklagen wie für den Vorstand

und 4 v. H. Grunddividende. Danach erhält also der Vorstand seinen Gewinnanteil vor der Feststellung der Grunddividende und der Aufsichtsrat nach Abzug der Grunddividende. Aber in § 245 ist nichts darüber gesagt, daß bei der Berechnung des Gewinnanteils für den Aufsichtsrat der Gewinnanteil des Vorstandes abzuziehen wäre. Folglich ist der Gewinnanteil des Aufsichtsrates von „demselben Gewinnbetrag" zu berechnen, von dem der Vorstand seinen Gewinn feststellte, aber natürlich abzüglich der Grunddividende. Dieser Nachsatz wurde in der Presse, die die Urteile der Vorgerichte im Auszuge brachte, nicht hervorgehoben, weil in diesen Urteilen als selbstverständlich vorausgesetzt wird, daß die Bestimmungen des § 245 zu beachten sind. Wer sich aber nur an die Urteile hält, könnte in den Fehler verfallen, den Gewinnanteil des Aufsichtsrates von demselben Gewinnbetrag zu berechnen, von dem der Vorstand seinen Gewinnanteil feststellte, also ohne Abzug der Grunddividende. Die Vorschrift des § 245, die entgegen der Entscheidung des Reichsgerichts wohl nie beachtet worden ist, führt zu einer einfachen Berichtigung des alten Verfahrens. Diese Berichtigung kann nun auf zweifache Weise geschehen: Zu dem Rest, der sich ergibt, nachdem die 4 v. H. Grunddividende abgezogen worden sind, wird der Gewinnanteil des Vorstandes wieder hinzugezählt, oder von dem Gewinnbetrag, von dem der Vorstand seinen Anteil berechnet, wird die Vordividende abgezogen, und von dem Rest alsdann der Gewinnanteil des Aufsichtsrates ermittelt.

Nach dem bisherigen Verfahren hat der Aufsichtsrat einen Gewinnanteil erhalten, der um den Anteil zu klein war, der auf den Gewinnanteil des Vorstandes entfällt (in unserem Beispiel 10 v. H. von ℳ 40 000.— = ℳ 4000.—). Eine solche Berechnung des Gewinnanteils ist also dem Aufsichtsrat ungünstig. War sie in diesem Sinn im Gesellschaftsvertrag oder in einem gewöhnlichen Beschluß der Generalversammlung vorgesehen, so war sie nach Staub (I, S. 919) trotzdem zulässig und gültig, obwohl die gegen die positive Vorschrift des § 245, 1 verstößt. Sie war deshalb zulässig, weil sie eine dem Aufsichtsrat ungünstige Berechnungsweise darstellte. Berechnungen des Gewinnanteils aber, die in dem entgegengesetzten Sinn gegen § 245, 1 verstoßen, indem sie den Aufsichtsrat günstiger stellen, sind unzulässig.

Diese Auffassung Staubs wurde bestätigt durch die Entscheidung des Reichsgerichts: „Ordnet der Gesellschaftsvertrag den Abzug des Gewinnanteils des Vorstandes an, oder beruht dieser Abzug auf langjähriger Übung, so kann sie, da das Gesetz ihr nicht entgegensteht, auch gegen den Willen der Verwaltung erzwungen werden." Der Vorabzug des Gewinnanteils des Vorstandes ist aber gesetzlich nicht geboten.

Gewinnberechnung, bei der der Aufsichtsrat keinen Gewinnanteil von dem des Vorstandes erhält.

Beispiel 5.

Jahresgesamtgewinn	ℳ 500 000.—	
Rücklagen	„ 90 000.—	
	ℳ 410 000.—	
Vortrag	„ 14 938.27	
	ℳ 395 061.73	
10 v. H. Gewinnanteil f. d. Vorstand .	„ 39 506.17	+ 10 v. H. im 100
	ℳ 355 555.56	
4 v. H. Vordividende	„ 200 000.—	
	ℳ 155 555.56	
10 v. H. Gewinnanteil f. d. Aufsichtsrat	„ 15 555.56	+ 10 v. H. im 100
	ℳ 140 000.—	
Zuwendungen an Beamte	„ 40 000.—	
	ℳ 100 000.—	
2 v. H. Nachdividende	„ 100 000.—	

Dieses Verfahren ist rechnerisch einfacher, als wenn der Aufsichtsrat Gewinnanteil von dem des Vorstandes erzielt.

Noch leichter ist das rückwärtsrechnende Verfahren, wenn die Gewinnanteile des Vorstandes erst nach Abzug der Vordividende berechnet werden. Die Gewinnanteile des Vorstandes sind also dann denen des Aufsichtsrates nicht vorgeordnet. Im nachfolgenden Beispiel (siehe S. 103) kommt somit nur ein Betrag vor, der vom Gewinnvortrag abhängig ist.

Die Gewinnreste, von denen die Gewinnanteile in Hundertteilen zu berechnen sind, sind im Sinne der Prozentrechnung als Normalwert anzusehen, d. h. die Gewinnanteile sind nicht um die Gewinnreste zu kürzen, also nicht vorher zu ermitteln, damit die Verwaltungsmitglieder Gewinnanteile von einem Reingewinn erhalten, der um den Gewinnanteil bereits gekürzt ist. In diesem Sinn erhalten sie „Tantième von der Tantième". In Beispiel 3 wird der Gewinnanteil des Vorstandes mit 10 v. H. von ℳ 400 000.— berechnet. Er beträgt ℳ 40 000.—. So will es das Reichsgericht, und so ist es bisher in der Praxis gehandhabt worden. Der oberste Gerichtshof teilt in diesem Punkte die Auffassung der Praxis, in der eine solche „Künstelei" nicht vorkommt. Würde man den Gewinnanteil nicht vom Normalwert, sondern vom vermehrten Wert (auf Hundert)

berechnen, so würde sie ℳ 36 363.64 betragen. Die Abrechnung wäre wie folgt:

	ℳ 400 000.—
—	„ 36 363.64
	ℳ 363 636.36

In diesem Fall erhält der Vorstand $^1/_{11}$ von ℳ 400 000.— und nicht $^1/_{10}$.

Beispiel 6.

Gesamtgewinn	ℳ 500 000.—	
Rücklagen	„ 90 000.—	
	ℳ 410 000.—	
Vortrag	„ 35 000.—	
	ℳ 375 000.—	
4 v. H. Vordividende	„ 200 000.—	
	ℳ 175 000.—	
Je 10 v. H. Gewinnant. f. Vorst. u. Aufs.	„ *35 000.—*	(20 v. H. im 100)
	ℳ 140 000.—	
Zuwendungen an Beamte	„ 40 000.—	
	ℳ 100 000.—	
2 v. H. Nachdividende	„ 100 000.—	

4. Die rechnerische Behandlung der Zuweisungen für Wohlfahrtszwecke.

Bisher wurden diese Rückstellungen als gewinnanteilspflichtig angesehen. Das Reichsgericht indes hält sich an den Wortlaut des Gesetzes und verlangt in seiner Entscheidung, daß sämtliche Rückstellungen abzuziehen sind. Werden aber von dem Reingewinn Teile zurückgehalten, um sie den Beamten als sogenannte Gratifikationen zuzuwenden, also nicht für später zurückzustellen, so sind sie gewinnanteilspflichtig. Denn hier handelt es sich um Verwendung von Teilen des Reingewinnes, die mit Rücklagen nichts zu tun haben. Gratifikationen sind keine Rücklagen. Sie dürfen also erst dann abgezogen werden, nachdem die Gewinnanteile berechnet worden sind. Die rechnerische Behandlung ist meist insofern leicht, als es sich um feste Summen handelt. Sollten diese Auszahlungen in Hundertteilen festgestellt werden, so würde die Formel etwas umständlicher.

Im allgemeinen ergeben sich bei niederen Sätzen und geringen Beträgen keine erheblichen Unterschiede. Handelt es sich aber um hohe

Sätze und große Beträge, dann treten empfindsame Ungleichheiten auf.

Wer die Berechnung der Gewinnanteile aus großen Industriewerken nachprüft, wird finden, daß sich die Ergebnisse ganz bedeutsam verschieben, teils zu gunsten, teils zu ungunsten der davon Betroffenen. Man darf nur die Ergebnisse unsrer Beispiele mit 10 vervielfachen, alsdann treten die Ungleichheiten deutlich zu Tage. Aber auch in kleinen Verhältnissen muß richtig gerechnet werden. Die Bestimmungen des Gesetzes sind durch die Entscheidung des Reichsgerichts scharf umrissen worden, so daß in Zukunft Unklarheiten über die Berechnung der Gewinnanteile nicht mehr auftreten können.

Literatur.

Müller, Die Gewinnanteile der Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates, Hannover-Leipzig 1899.

Preische, Gewinnvortrag und Tantièmeberechnung, Berlin 1902.

Baumer, Über Reingewinn, Gewinnvortrag und Tantièmeberechnung, Nürnberg 1902.

Pinner, in „Beiträge zur Erläuterung des deutschen Rechts“, Bd. 44, S. 573.

Scheller, Die Berechnung der Tantième für Vorstand und Aufsichtsrat, Leipzig 1908.

Schnitzelsystem und Addierlineal in der Buchführungstechnik.

In dem Aufsatz des Herausgebers über „Fehlerkontrollen in der Buchführung“ waren als Kontokorrentkontrollen einige Einrichtungen mit unbekannter Einrichtung genannt[1]). Nähere Umfrage einiger Mitarbeiter dieser Zeitschrift hat ergeben, daß es sich teilweise um Einrichtungen mit andern Zwecken handelt. Mit einer dieser Einrichtungen, der Apparate-Buchführung der Apparate-Buchführungs-Gesellschaft in Leipzig hat es, wie mir die Herren Finke-Leipzig und Prof. Dr. Penndorf-Leipzig mitteilen, folgende Bewandtnis.

Die Apparate-Buchführungs-Gesellschaft m. b. H. in Leipzig, Elsterstr. 45, wurde 1895 gegründet, 1906 aufgelöst und 1910 gelöscht. Das von ihr herausgebrachte Patent war eine Ergänzung des Patents Nr. 62 060, welches von Georg Gercke in Hamburg-Hohenfelde stammte.

[1]) 11. Bd., S. 279.

Das Datum des Patents war der 5. August 1891; das Patent ist mithin längst erloschen.

Bei diesem Apparat von Gercke wurden die Buchungsposten zunächst auf lose Blätter geschrieben, von denen ein Blatt zur Herstellung eines Grundbuches diente, während eine Kopie mit Hilfe einer noch zu beschreibenden Schneidmaschine in Streifen zerschnitten wurde, von denen jeder eine Zeile, d. h. einen Buchungsposten, enthielt. Es war also dafür zu sorgen, daß jeder Buchungsposten nur eine Zeile beanspruchte. Man konnte natürlich auch so verfahren, daß man das Original mit Kopiertinte schrieb, dieses in ein Kopiebuch kopierte, das Original dann zerschnitt und das Kopiebuch als Grundbuch benutzte. Der patentierte Apparat bestand aus einer Tafel, der mit Schiebeleisten versehen war und zu dem ein Schneidapparat gehörte. Jede seitwärts verschiebbare Schiebeleiste entsprach einer Zeile des Blattes. Hatte das Blatt 30 Zeilen, so mußte die Tafel 30 Schiebeleisten haben. Man spannte das Blatt auf den Apparat auf, führte die Schneidmaschine darüber weg und sodann haftete jeder Streifen auf je einer Schiebeleiste, an der Zacken oder Klammern angebracht waren, fest. Nun zog man die Schiebeleisten mit gleichen Kontenbezeichnungen im Haben erst rechts heraus und konnte so die Posten gleicher Art leicht addieren. Dann machte man es in gleicher Weise mit den Sollposten. Es handelte sich mithin um eine Art Sammelmaschine.

Die beiden Beispiele S. 106/7 veranschaulichen die Handhabung.

Wenn die Streifen zur Sammelarbeit gedient hatten, konnten sie zur weiteren Übertragung in das Kontokorrent oder andere Ordnungsbücher benutzt werden, nötigenfalls nach nochmaligem Zerschneiden in der Mitte. Es war also insoweit das Papierstreifensystem angewandt, das wir auch bei Vorläufern der Durchschreibekontierung finden.

Der Apparat ist offenbar nicht durchgedrungen, wie denn überhaupt diese Art Zettelbuchführung sich nicht bewährt hat, obwohl mehrfach Versuche angesetzt wurden. Immerhin ist die Idee, die dieser Apparatebuchführung zugrunde lag, interessant genug, um von ihr Kenntnis zu nehmen.

Auch Prof. Dr. Penndorf-Leipzig ist der Apparate-Buchführung von Gercke nachgegangen. Aus seiner Darstellung ist noch folgendes nachzutragen.

Der Gerckesche Buchführungsapparat, beschrieben in der „Zeitschrift für Buchhaltung", 10. Jahrg., 1895, Nr. 44, kostete 150 ℳ und soll umständlich gewesen sein. In Fachkreisen hatte er den Namen „Schnitzel-

Patent Nr. 62 060. Bogen aufgespannt, noch unzerteilt.

	Debitor			Dat.	Text	Verf.	Kreditor			
•	136	50	*Waren-Kto.*	1/8.	*ihre Fakt. v. 29/7.*		*C. Schmidt & Co.*	136	50	•
•	235	40	*Annoncen-Kto.*	1/8.	*v. 1/7.—1/8. 91*		*R. Mosse*	235	40	•
•	742	—	*Baier & Sohn*	1/8.	*Faktb. Fol. 89*		*Waren-Kto.*	742	—	•
•	15	—	*Unkosten*	1/8.	*Portokasse*		*Kassa-Kto.*	15	—	•
•	65	—	*Inventar*	1/8.	*Buchführ.-App.*		*Kassa-Kto.*	65	—	•
•	148	15	*G. Gercke jr.*	1/8.	*Faktb. Fol. 90*		*Waren-Kto.*	148	15	•
•	300	—	*Kassa-Kto.*	1/8.	*p. Scheck*		*Bank-Kto.*	300	—	•
•	180	—	*Unkosten-Kto.*	1/8.	*Compt.-Miete*		*Kassa-Kto.*	180	—	•
•	230	50	*J. Heimer*	1/8.	*Faktb. Fol. 90*		*Waren-Kto.*	230	50	•
•	35	30	*Kassa-Kto.*	1/8.	*Nachnahme*		*Waren-Kto.*	35	30	•

bank" erhalten. Trotz lebhafter Reklame habe er große praktische Bedeutung nicht erlangen können.

Weiterhin macht Penndorf nähere Mitteilungen über das oben erwähnte Zusatzpatent der Apparate-Buchführung der Apparate-Buchführungs-Gesellschaft m. b. H. in Leipzig (Geschäftsführer Harms). Diese Erfindung wurde bereits von Siltmann in seinem Aufsatz: „Organisation und Buchhaltung einer Kolonialwaren-Großhandlung" [1]) erwähnt; die ausführlicheren Mitteilungen Penndorfs sind trotzdem willkommen. Er schreibt:

„Zu diesem Patent" [2]) kam unterm 24. Dezember 1895 ein Zusatzpatent Nr. 90760 [3]) (Klasse 54: Papiererzeugnisse): Vorrichtung zur Erleichterung der Buchführung. Dies Patent wurde erteilt der Apparat-Buchführungs-

[1]) 10. Jahrgang dieser Zeitschrift, S. 257.

[2]) Nicht 90750, wie es bei Siltmann heißt.

[3]) Dem oben beschriebenen Gerckeschen Patent.

Bogen in Streifen zerteilt, Waren-Kredit Posten rechts herausgeschoben.

Debitor			Dat.	Text	Verf.	Kreditor		
136	50	*Waren-Kto.*	1/8.	*ihre Fakt. v. 29/7.*		*C. Schmidt & Co.*	136	50
235	40	*Annoncen-Kto.*	1/8.	*v. 1/7.—1/8. 91*		*R. Mosse*	235	40
742	—	*Baier & Sohn*	1/8.	*Faktb. Fol. 89*		*Waren-Kto.*	742	—
15	—	*Unkosten*	1/8.	*Portokasse*		*Kassa-Kto.*	15	—
65	—	*Inventar*	1/8.	*Buchführ. App.*		*Kassa-Kto.*	65	—
148	15	*G. Gercke jr.*	1/8.	*Faktb. Fol. 90*		*Waren-Kto.*	148	15
300	—	*Kassa-Kto.*	1/8.	*p. Scheck*		*Bank-Kto.*	300	—
180	—	*Unkosten-Kto.*	1/8.	*Compt.-Miete*		*Kassa-Kto.*	180	—
230	50	*J. Heimer*	1/8.	*Faktb. Fol. 90*		*Waren-Kto.*	230	50
35	30	*Kassa-Kto.*	1/8.	*Nachnahme*		*Waren-Kto.*	35	30

Gesellschaft m. b. H. in Leipzig (Geschäftsführer Harms). Der Patentanspruch lautete: Eine Ausführungsform der durch Patent Nr. 62 060 geschützten Vorrichtung zur Buchführung, dadurch gekennzeichnet, daß an Stelle der seitlich verschiebbaren Leisten zu beiden Seiten der Tafel Klappen angeordnet sind, durch welche bei der Addierung die nicht in Betracht kommenden Konten verdeckt werden (vergl. Abbildung S. 108). Auch hier wird der kopierte Bogen zunächst auf die „Schnitzelbank“ gebracht; diese hat aber statt der Leisten Klappen, die zu beiden Seiten übereinander angeordnet sind. Will man nun z. B. die Kassenposten sammeln, so werden alle Kassenkontobeträge aufgeklappt und addiert. Die Fortschritte bestehen ferner in folgendem: 1. Das Schneiden der Formulare braucht erst nach vollendeter Addition zu erfolgen. 2. Debet- und Kreditposten können gleichzeitig sichtbar gemacht und gruppiert werden, was beim Hauptpatent nicht möglich war, wenn dieselbe Leiste gleichzeitig einen Debet- und Kredit-

Patent Nr. 90 760.

N 1	Summe 102 731.75	Debet M. Schmidt			4. Januar 1894 Kredit			Summe 102 731.75	N 1
	40 000 —	Kassen-Konto	f. Fol. 1	Folio K 1	Folio K 1	Kapital-Konto			
		Haus-Konto	„	M 1	M 1	G. Neumayer, hier			
		Waren-Konto	„	M 1					
		Utensilien-Konto	„	M 1					
		G. Neumayer, hier	„	K 1	K 1	Kassen-Konto	f. Fol. 1	16 000 —	N 1
		Effekten-Konto	„	K 1	K 1	Kassen-Konto	f. Fol. 1	8 290 —	N 1
	180 —	Kassen-Konto	„	K 1	K 1	Effekten-Konto			
		Utensilien-Konto	„		K 1	Kassen-Konto	f. Fol. 1	159 60	N 1

posten des zu sammelnden Kontos enthielt. 3. Bei den Leisten konnte leicht eine Verschiebung und dadurch falsche Addition stattfinden, was bei den Klappen wegfällt.

Ein weiteres Zusatzpatent wurde der Apparate-Buchführungs-Gesellschaft m. b. H. in Leipzig unterm 30. Mai 1897 unter Nr. 95960 (Klasse 54) erteilt. Die Neuheit wird nach dem Patentanspruch gekennzeichnet durch einen auf die aufgeschlagene Seite des Buches zu legenden Rahmen, mit dessen Klappen oder verschiebbaren Leisten die nicht in Betracht kommenden Konten bedeckt werden können. Der Fortschritt besteht zunächst darin, daß kein Kopieren und Zerschneiden mehr notwendig ist, sondern daß das Gruppieren unmittelbar in den Büchern selbst erfolgen kann. Der Apparat selbst besteht aus einem mit Klappen verschiebbaren Leisten oder mit einer anderen Vorrichtung versehenen breiten Rahmen aus Metall, Holz, Glas, Gummi oder anderem Material; es handelt sich also, kurz gesagt, um ein Addier-Lineal. Will man ein bestimmtes Konto addieren, so hebt man die das Konto bedeckenden Klappen auf, wodurch nun die Zahlen sichtbar werden, welche zur Addition erforderlich sind. Die Zahl der Klappen deckt sich meist mit der Zeilenzahl des Grundbuches. In dieser Form findet heute das Addier-Lineal vielfache Anwendung. So hatte bereits am 1. Mai 1897 Buchhalter Finke-Bremen sich als Gebrauchsmuster 75859 eine Vorrichtung zur Erleichterung der Buchhaltung mit auf einer Seite einer Tafel angeordneten Klappe schützen lassen (D. R. G. M. 75859). Der von Siltmann

beschriebene Apparat ist eine Nickelleiste in der Länge der Grundbuchseiten mit kleinen Klappen. Das Weißsche Lineal (siehe später) ist Holz mit leicht beweglichen, aus gehärtetem Bandstahl hergestellten Schiebern oder Riegeln.

Wie erfolgt nun die weitere Verwendung der so gefundenen Zahlen? Gercke benutzte dazu lose Blätter, auf die links die Debitoren, rechts die Kreditoren mit ihren Beträgen — je 16 an der Zahl — gerade so wie sie in den Grundbüchern vorkommen, übertragen wurden. Von diesen Blättern wurden die Zahlen in ein Sammelbuch übertragen. In diesem befanden sich die Namen der Konten nicht im Buche selbst, sondern auf 2 Klappen, die für die Debitoren am ersten, für die Kreditoren am letzten Blatte angebracht sind. Auf jeder Seite dieses Buches befinden sich eine Transport-, 8 Geld- und wiederum eine Transportspalte, so daß auf jeder Seite die Beträge von 8 Blättern übertragen werden können. Unterm 23. Dez. 1895 hatte sich dann die mehrfach erwähnte Apparate-Buchführungs-Gesellschaft in Leipzig unter Gebrauchsmuster Nr. 64854 ein Tabellenjournal mit die Konten angebenden und umlegbaren Streifen schützen lassen (vgl. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung X, S. 268 ff).

In gleicher Weise verfährt Finke-Bremen in seiner „Deutschen doppelten Buchführung, System Finke-Bremen, Universal-(Apparate-)Buchführung mit direktem Kontierapparat". Er sammelt mit Hilfe des Kontierapparates die gleichartigen Posten jeder einzelnen Seite des Grundbuches und überträgt sie auf Blätter. Von hier aus gelangen die Zahlen in das Rohbilanz-Journal, das links und rechts mit Klappen versehen ist, auf denen die Kontennamen von oben nach unten angeordnet sind (s. folgende Abbildg.).

Debet

Konten	Übertrag	Tagebuch Fol. 1	Tagebuch Fol. 2		Übertrag
Kasse . . .		*60 298.23*	*1 253.10*	. .	*75 412.98*
Effekten . .		*8 290.—*	—	. .	*8 290.—*
Debitoren . .		*4 388.25*	*10 050.50*	. .	*33 387.38*

Auf dem mir vorliegenden Rohbilanz-Journal lassen sich auf diese Weise 36 Konten einrichten, ohne daß das Format unhandlich wird; würde man die Klappe der rechten Seite zu weiteren neuen Konten verwenden, so käme man auf 72 Konten. Eine gewisse „Expansionsfähigkeit" ist also diesem Verfahren zuzusprechen und hierin liegt sein Vorzug der amerikanischen Form gegenüber.

Noch besser erscheint mir zur Erreichung dieses Zieles die „Register-Buchführung mit Addier-Lineal D. R. G. M. Nr. 421911" (Leipzig, Weiß und Bachmaier). Die Skizze S. 111 veranschaulicht die Erfindung.

Die Geschäftsvorfälle werden in ein einziges Grundbuch, wenn möglich jeder nur auf eine Zeile, eingetragen. Hinter der Geldspalte befinden sich zwei weitere Spalten, von denen die linke die Nummer der zu belastenden Konten aufnimmt, die rechte die der zu erkennenden. Eine Barsendung von M. Kohl sieht z. B. so aus:

Datum		Beleg	Geschäftsvorfall	Konto-nummer	ℳ	₰	Debet	Kredit
März	*3*		*M. Kohl sendet bar*	*7*	*392*	—	*1*	*3*
			M. Kohl kürzt 2 %	*7*	*8*	—	*5*	*3*

Diese Zahlen 1, 3 und 5, 3 ersetzen den Namen des betreffenden Sachkontos, die Nummern und Namen der Sachkonten finden sich in einem Verzeichnis, das aber bald überflüssig wird.

Zur Übertragung der Sachkonten ins Hauptbuch wird das Addier-Lineal (neues Modell 1916 angemeldet) in der üblichen Weise verwendet. Diese Summen können direkt ins Hauptbuch übertragen werden, besser aber erst auf einen für diesen besonders linierten Bogen.

Das Hauptbuch entspricht den gewöhnlichen Hauptbüchern der italienischen und deutschen Form, nur ist es registerförmig eingeschnitten und enthält auf den Einschnitten die Nummer des betreffenden Sachkontos.

Die Registerbuchführung bewirkt auf alle Fälle eine bedeutende Ersparnis an Papier, in Österreich hat sie insbesondere Eingang gefunden infolge der hohen Stempelkosten für die Bücher der amerikanischen Form. Dazu kommt ferner noch eine wesentliche Ersparnis an Zeit. Für Klein- und Mittelbetriebe kann sie in der geschilderten Form benutzt werden, für Großbetriebe sind Abweichungen möglich, ohne den Grundgedanken zu beeinträchtigen.

In ähnlicher Weise wie die Registerbuchführung, wenn auch ohne Apparat, sucht auch Diegers-Journal „Infinitum" (D. R. G. M. 321323, Verlag G. Dreyer, Ilmenau) die Nachteile der amerikanischen Form zu beseitigen. Das Journal hat nur 3 Spalten: Kasse, laufende Konten, Sammelkonto. Die 1. Spalte nimmt die Bewegung des Bargeldes auf, die 2. umfaßt die Personenkonten und die 3. nimmt sämtliche Sachkonten auf. Die

Monat: Ja

Tag		Geschäfts-Vorfall		Ins Deb.	Cred.
3	F. 16	Einlösung der Tratte von A.		7	1
		M. 1000. D. R. Anl. gekauft à 102		12	1
	Q. 8	Provision gezahlt an Agent F		25	1
5		Laden-Einnahm	163 –	1	2
		W. Zimmer f. Zinsen erkann		20	3
	R. a	Lieferung an Schüler u. Co.		3	2
		F. Gnade überweist durch Giro		9	3
		Derselbe kürzt Skonto		18	3
6		H. Grimm zahlt Zin	125 –	1	20
		Barsendung von	941 50	1	3
		Privat-Entnahme		15	1
7		Bankanweisung von Fr. Wa		4	3
		Reparaturkosten f. Möbel		8	1
		Reise nach Hamburg		21	1
		Wechsel + 271 wir	1000	1	6
8	47	Mein Accept an Carl Rinz		3	7
		Zahlung an L. Knabe		3	1
		Lieferung an Gross & Co. in		3	2
9		Laden-Einnah	530 75	1	13
		Bar-Verkauf	144 –	1	2
		Lotterie-Gewinn	650 –	1	26
	276/277	H. Binder sendet 2 Wechsel		6	3
10		Fernsprechgebühren bezahlt		5	1
		1 neues Pult v. Wichtig gekauft		8	1
	83	Lieferung von Korb & Becher		2	3

Posten der letzten Spalte werden fortlaufend numeriert und erhalten den Namen des Kontos vorgesetzt, auf das sie ins Buch 13 (Hauptbuch) zu übertragen sind, wie die folgende Abbildung zeigt:

Fol.	Tag	Text	Betrag	Kontrolle	Kasse Soll	Kasse Haben	Laufende Konten Soll	Laufende Konten Haben	Nr.	Sammelkonto Konto	Sammelkonto Soll	Sammelkonto Haben
K 15	1	*Rechnung von A. Lotze, Leipzig*		710 80				710 80	1	*Waren*	710 80	
K 28	1	*W. Wundorf, Chemnitz, fest und Akzept*		947 30			947 30		2	*Akzept*		947 30
D 108	1	*Zahlung von W. Sauer, Magdeburg*	712 50		712 50							
		2 % *Skonto*	14 50	727 –				727 –	3	*Skonto*	14 50	

Buch 13 ist registerartig eingerichtet und trägt auf den Einschnitten die Namen der Konten, es enthält die Nummer, unter der der Betrag im Sammelkonto eingetragen ist und macht daher einen Text überflüssig. Es enthält alle einzelnen Beträge, während das Hauptbuch der Weißschen Registerbuchführung nur diejenigen einer Seite oder — wenn erst auf Bogen gesammelt worden ist, nur diejenigen eines Monats enthalten.

Mitteilungen.

Im 11. Jahrg., S. 254 wurde berichtet über einen Additionshelfer von R. Lorentz. Diese Mitteilung hat den Anstoß zu weiteren Anfragen gegeben, in denen darauf hingewiesen wird, daß Lorentz auch andere Neuerungen in die Buchführungstechnik einzuführen versucht. Der Bitte um Äußerung dazu komme ich hiermit nach.

R. Lorentz hat ein Schriftchen zusammengestellt: „Die Additions- und Übertragungskontrolle mit der Zahl 11. Nach Bekanntem zusammengestellt". Wie die Überschrift andeutet, handelt es sich um die Benutzung von 11 als Kontrollzahl[1]). Der Verfasser zeigt zunächst, daß der Divisionsrest einer Summe gleich dem Divisionsrest der Summe der Divisionsreste der einzelnen Summanden ist. Seine Regel, „Die Summe der Rest ist gleich dem Rest der Summe" ist zwar einfacher aber leider um die Vereinfachung falsch.

Dann zeigt der Verfasser die vereinfachte Ermittlung der Elferreste durch Gruppierung der Ziffern zu Paaren von rechts her, Addition der gleichen Paarstellen und Subtraktion der linken Summe von der rechten.

Die Übertragung will Lorentz so gehandhabt wissen, daß der Buchhalter die Kontrollzahl nicht bei der Grund-, sondern bei der Buchübertragung ermitteln läßt; die Kontrollzahl wird hierbei sowohl in das Kontokorrentbuch als auch in das Grundbuch eingetragen, und zwar wird sie hier in der Hinweisspalte in der Form eines Bruches mit der Seitenzahl des Ordnungsbuches verglichen. Bei diesem Verfahren werden nicht alle

[1]) In dieser Zeitschrift zuletzt behandelt Bd. 11, S. 241 f.

Vorteile der Kontrollzahl erschöpft. Das Verfahren, schon in der Buchungsgrundlage die Kontrollziffer einzutragen[1]), ist wirksamer.

Eine weitere Schrift desselben Verfassers — vermutlich diejenige, die zu Anfragen Anlaß gab — ist „Die deutsche Buchführung“ für Mittel- und Kleinbetriebe, insbesondere für den Handel, umfassend das deutsche Geschäftstagebuch nach Lorentz (D. R. G. M.), das Hauptbuch in Tabellenform und das Monatsprobenbuch. In der Einleitung macht der Verfasser für seine Erfindung geltend, daß die italienische Buchführung viel überflüssige Schreibarbeit mache, und daß auch die amerikanische Buchführung viele Nachteile habe. Wesentlich für die italienische Form sei ein Nebeneinander von mehreren Grundbüchern; eine Behauptung, die nicht überall Glauben finden wird.

Die „deutsche“, d. h. die Lorentzsche Buchführung, die nach dieser Einleitung dargestellt wird, ist nicht eine Neuerung, die man als neue „Buchführung“ ansprechen kann; die Neuerung erstreckt sich auf die amerikanische Buchführung und zwar auf die Diversenspalte, die der Verfasser fälschlich als „Konto pro Diversi“ bezeichnet. Für die Diversenspalte der amerikanischen Buchführung wird eine Neuerung empfohlen; durch diese Neuerung kann die Diversenspalte in wesentlich größerem Umfange benutzt werden, als es persönlich geschieht. Dadurch wirkt die Lorentzsche Neuerung über die Diversenspalte hinaus; sie erleichtert das amerikanische Grundbuch bis zu gewissem Grade in seinem Tabellenwerk.

Die Neuerung besteht in Folgendem. In der Diversenspalte, von Lorentz Sammelspalte genannt, sind die Namen der Konten durch Zahlen ersetzt. Das ist noch nichts Besonderes und nicht neu. Neben der Sammelspalte befindet sich sodann eine weitere Doppelspalte, die sogenannte Sonderungsspalte mit Soll und Haben, in der für die sämtlichen Konten, die auf die Sammelspalte angewiesen sind, eine Zeile frei ist. Das Sondern der Posten in der Diversenspalte geschieht nicht, wie sonst üblich monatlich, sondern folioweise. Hat etwa das Zinsenkonto die Nummer 15, so findet man auf Zeile 15 der Sonderungsspalte den Betrag, der auf dem betreffenden Folio auf Zinsen entfällt, d. h. also die Summe derjenigen Beträge, die in der Sammelspalte die Kontenzahl 15 aufweisen. Am Monatsende sind alle Folien nochmals zusammenzustellen. Das macht dann, da sich die Beträge jedes Kontos immer auf der gleichen Zeile der Sonderungsspalte finden, wenig Mühe.

Diese kurze Beschreibung, wie ich sie hier gegeben habe, ist natürlich schwer zu verstehen und bedürfte eines Beispiels. Aber ich habe

[1]) Vergl. 11. Jahrg., S. 243 f.

den Eindruck, daß der Verfasser eine eingehendere öffentliche Darstellung seiner Idee nicht wünscht und verweise daher auf sein Buch.

Die von Lorentz dargestellte Art der Behandlung der Diversenspalte ist meines Wissens neu und scheint mir für einige Fälle empfehlenswert zu sein. In ihrem Ziele, der Beseitigung wenig benutzter Spalten aus dem amerikanischen Grundbuch begegnet sie sich mit anderen Versuchen, die ebenfalls auf eine stärkere Betonung der Diversenspalte hinauslaufen. In der seitenmäßigen Sammlung pflanzt sie eine Idee weiter, die wir in anderer Weise bei der seitenweise begrenzten Kontrolltechnik der Hintz-Buchführung finden.

Eine Besonderheit des Lorentzschen Tagebuches ist ferner, daß neben der Doppelspalte „Warenkonto“ eine einfache Spalte „Umsatzsteuer“ eingesehen ist. Eine Spalte für freie Umsätze dürfte oft besser sein[1]).

Außer dem Tagebuch führt Lorentz ein amerikanisches Hauptbuch (Hauptbuch in Tabellenform), in der er nicht monats- sondern seitenweise übertragen will. Auf diese Weise werde das Addieren und Mitschleppen seltener Konten gespart. Diese Einrichtung ist bereits bekannt in der Form eines Übertragungsbuches, das die Seitensummen aufnimmt und in dem sie zwecks Übertragung in das Hauptbuch monatlich addiert werden. Die von Lorentz erstrebte Neuerung, dieses Buch zum Hauptbuch zu machen, widerstrebt mir. Das Hauptbuch ist nicht nur Rechenbuch, sondern soll tunlichst eine lesbare Statistik sein. Zu diesem Zweck wünscht man sich die Monatszahlen gut vergleichbar untereinander. Übrigens hat sich der Fortfall der Seitenübertragung nicht immer nur als Vorteil erwiesen; Fälschungen werden dadurch erleichtert und die Beweiskraft wird gemindert.

Ein ferner von Lorentz vorgeschlagenes Monatsprobebuch ist ein Buch für die monatlichen Rekapitulationen. Der Wert dieser Neuerung vor der meist üblichen Niederschrift der Rekapitulation im Journal selbst ist mir nicht einleuchtend.

Das Geschäftstagebuch von Lorentz ist als D. R. G. M. geschützt. Da die Nummer des Schutzes nicht angegeben ist, läßt sich der Umfang des Schutzanspruches schwer feststellen; es läßt sich infolgedessen auch nichts darüber sagen, wieweit der Anspruch als berechtigt zu betrachten ist. Da durch R. G. M. nur die Herstellung einer Sache, nicht ein Verfahren monopolisiert werden kann, ist der von dem Erfinder beanspruchte Schutz von fragwürdiger Wirkung.

---

[1]) Vergl. Buxbaum, Die Warenumsatzsteuer und ihre buchmäßige Behandlung, Bd. 11, S. 81 ff.

Mit Bezug auf die Versuche, bei Anordnungen von Geschäftsbüchern patentrechtlichen Schutz in Anspruch zu nehmen, möchte ich mich der Auffassung des Kollegen Schär anschließen, daß diese Versuche sehr häufig die Entwicklungsfreiheit der Buchhaltungslehre unbillig beengen. Eine gewisse Gegenwirkung gegen diese Versuche wird sich erreichen lassen, wenn die Patent- und Gebrauchsmusteranmeldüngen auf diesem Gebiete kritisch beleuchtet werden. Die Vorbereitung einer solchen Kritik ist im Gange und zwar hat Kollege Penndorf in Leipzig es auf sich genommen, zunächst die bisher erteilten Patente kritisch zu untersuchen.

Bei der Beurteilung der ganzen Frage darf nicht übersehen werden, daß Erfinder von Buchhaltungseinrichtungen natürlich bestrebt sind, aus den durch die Erfindung bewirkten Vorteilen Nutzen zu ziehen. Dieses Bestreben ist nicht nur zu billigen; es hat auch gute Wirkungen. Mit Recht weist Schär darauf hin, daß es unbillig wäre, jeden Buchhaltungserfinder, der seine Erfindung schützen läßt, deshalb zu tadeln.

Der Zwangsliquidator eines englischen Unternehmens fragt an, welche **Methode für die Umrechnung von Shilling und Pence in Dezimale** und für Umrechnung in umgekehrter Richtung der beste sei.

Ich habe früher, vermutlich nach Vorbildern, zu rechnen gelehrt wie folgt:

Es sei umzurechnen 701 £, 15 sh, 5 d. Man schreibt hin:

701.

Nun rechnet man zuerst die Pence um, und zwar $5 \times 4^1/_6$ (da 1 d = $0{,}004^1/_6$ £); das Ergebnis ist abgerundet 21. Man schreibt 1 mit zwei Stellen Zwischenraum hin und hält 2 im Sinn. Jetzt steht also da

701, . . 1

Nun rechnet man die Shilling um. 15×5 (da 1 sh = 0,05 £) = 75. $75 + 2$ (die noch im Sinn behalten waren) = 77. Man schreibt 77 in den Zwischenraum, also

701,771.

701 £ 15 sh 1 d = 701,754
701 £ 1 sh 1 d = 701,054 (0 nicht vergessen)
702 £ 1 sh 11 d = 701,096.

So bei drei Dezimalen, die für gewöhnliche Fälle genügen. Sollen vier Dezimalen gerechnet werden, so setzt man für

1 sh 0,0042 $(10:6=2)$
2 „ 0,0083 $(2 \cdot 4^1/_6 = 8^1/_3 \quad 10:3=3)$
3 „ 0,0125 $(3 \cdot 4^1/_6 = 12{,}5)$.

---

[1]) Bd. 1, S. 391, Bd. 2, S. 157.

Während man bei drei Stellen $^1/_6 - ^3/_6 = 0$, $^4/_6 - ^5/_6 = 1$ nimmt, muß man bei vier Stellen ein wenig genauer rechnen.

Rückverwandlung.

1. Beispiel: 591,2537
   0,25 = 5 sh (0,05 £ = 1 sh)
   0,0037 = 1 sh (0,004$^1/_6$ £ = 1 d)
2. Beispiel: 231,7835
   0,75 = 15 sh
   0,0335 = 8 d.
3. Beispiel etwas kürzer gerechnet: 231,0923
   5 = 1 sh
   423 = 10 d.

Wenn jemand ein einfacheres Verfahren für diese Umrechnungen kennt, bitte ich um freundliche Mitteilung.

Eine Anfrage aus Mülheim-Ruhr betrifft die Frage der **Fernbuchführung** in der gewerblichen Buchführung. Anlaß dazu gibt ein Prospekt, der auch an anderer Stelle genannten Bücherrevisorenfirma Lorentz & Co., Kommanditgesellschaft, Stettin, die ländlichen und Kleinbetrieben, denen die Anstellung eines Buchhalters zu kostspielig ist, die Anwendung der Fernbuchführung empfiehlt. Gegen eine Gebühr von 20—30 Mark monatlich und Ersatz der Portokosten führt die Firma die Bücher der Abonnenten nach doppeltem System. Die Abonnenten führen nur ein doppelt geschriebenes, für Durchschrift eingerichtetes Grundbuch und das Kontokorrentbuch.

Die Fernbuchführung ist in landwirtschaftlichen Betrieben schon seit Jahrzehnten in Übung; auch im Genossenschaftswesen gibt es ähnliches. Der Übertragung in das Kleingewerbe haben bisher offenbar Schwierigkeiten entgegengestanden, die nicht recht erkennbar waren. Vermutlich hat die verbreitete Gewohnheit, daß Buchhalter in ihren Freistunden bei Kleingewerbetreibenden die Bücher führen, die Einführung der Fernbuchführung unnötig gemacht.

Es wäre interessant, zu erfahren, ob auch andere Leser auf die Fernbuchführung in gewerblichen Kreisen gestoßen sind, und welche Formen und Wirkungen sie dabei beobachtet haben.

Der Herr Einsender der obigen Notiz fügt selbst eine weitere Beobachtung bei; in Essen bestehe eine Bücherrevisionsfirma, die sieben oder acht Personen damit beschäftigt, für andere Bücher zu führen; die Firma lasse gelegentlich in Innungen Vorträge halten und gewinne auf diese Weise zahlreiche Handwerker als Kunden.

Zu dem Aufsatz von Berliner, **Anrechnung beanstandeter Abschreibungen in späteren Steuer-Erklärungen**[1]) schreibt Dr. M. Nußbaum in Nürnberg:

„Im 11./12. Heft des Jahrgangs 1917 dieser Zeitschrift behandelt M. Berliner die Frage, wie der Steuerpflichtige, der in der Geschäftsbilanz in einem Jahre die Abschreibungen auf Maschinen oder ein anderes Aktiv-Konto für mehrere Jahre vorweggenommen hat, in den Steuerbilanzen die Abschreibungen auf die späteren Jahre verteilen und dadurch den steuerrechtlichen Gewinn der späteren Jahre entsprechend mindern kann. Er führt zutreffend aus, daß zu diesem Zwecke die Geschäftsbilanzen durch diejenigen Posten zu ergänzen sind, die zur Ermittlung des steuerrechtlichen Gewinnes erforderlich sind. Auf der Aktiv-Seite müssen die Maschinen mit ihrem wirklichen Wert erscheinen; dem Betrag, mit welchem das Maschinenkonto in der Geschäftsbilanz aufgeführt ist, muß also in der Steuerbilanz der Betrag, um welchen die Maschinen in der Geschäftsbilanz unbewertet sind, hinzugefügt werden. Durch die Unterbewertung ist eine Reserve geschaffen, d. h. ein Teil des Reingewinnes von der Verteilung oder anderweitigen Verwendung ausgeschlossen und für die Zwecke der Gesellschaft zurückbehalten. (D. G. E. Jur. Wochenschrift, 1905, Seite 345.) Diese Reserve ist in der Geschäftsbilanz durch Unterbewertung eines Aktivums gebildet. Da in der Steuerbilanz die Unterbewertung wegfällt, kann in dieser die gebildete Reserve nur durch Schaffung eines Passivpostens zum Ausdruck kommen. Berliner gibt demgemäß richtig an, daß in dem von ihm geführten Beispiel (Maschinen im Werte von ℳ 300 000.— erscheinen in der Geschäftsbilanz nur mit ℳ 100 000.—) im Abschreibungsjahr die Bilanz folgendermaßen zu ergänzen ist:

Aktiva:		Passiva:	
Steuerliche Mehrwerte	ℳ 200 000.—	Versteuerte Abschreiben bezw. Mehrkapital . .	ℳ 200 000.—

Dagegen sind die für die folgenden Bilanzen angegebenen Ergänzungsposten unrichtig. Nach Berliner hat die Bilanz des ersten Jahres nach Vornahme der Zuvielabschreibungen zu lauten:

Verschiedene Aktiva	ℳ 1 800 000.—	Verschiedene Passiva	ℳ 1 500 000.—
Steuerliche Mehrwerte	„ 180 000.—	Steuerl. Mehrkapital	„ 200 000.—
		Steuerl. Gewinn . .	„ 280 000.—
	ℳ 1 980 000.—		ℳ 1 980 000.—

[1]) Bd. 11, S. 355 ff.

In dieser Bilanz erscheint auf der Passiv-Seite unter der Bezeichnung „Steuerliches Mehrkapital“ eine Reserve von ℳ 200 000.—. In Wirklichkeit aber ist nach Ablauf eines Jahres nur noch eine Reserve von ℳ 180 000.— vorhanden, da die Mehrwerte an Maschinen, die im Augenblick der Zuvielabschreibung ℳ 200 000.— betrugen, sich im Verlaufe eines Jahres infolge der Abnutzung um ℳ 20 000.— verringert haben.

Die Steuerbilanz des zweiten Jahres nach Vornahme der Zuvielabschreibungen lautet nach Berliner:

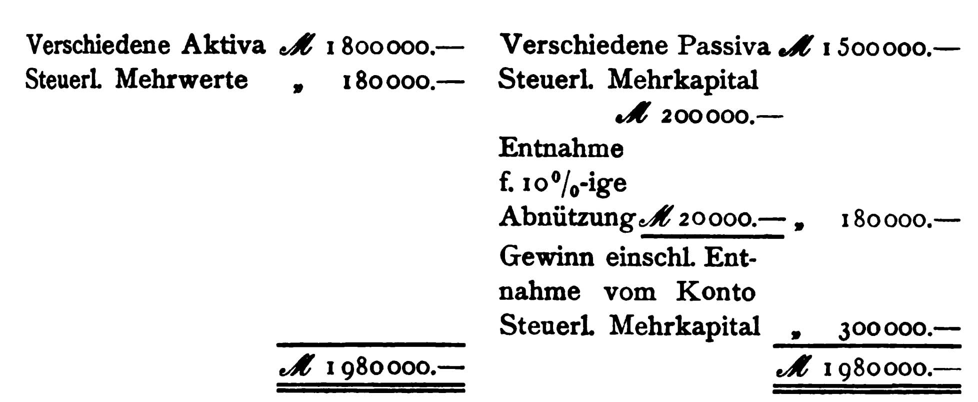
Verschiedene Aktiva	ℳ 1 900 000.—	Verschiedene Passiva	ℳ 1 625 000.—
Steuerliche Mehrwerte	„ 160 000.—	Steuerl. Mehrkapital	„ 180 000.—
		Steuerl. Gewinn . .	„ 255 000.—
	ℳ 2 060 000.—		ℳ 2 060 000.—

Das steuerliche Mehrkapital ist darin mit ℳ 180 000.— angegeben. In Wirklichkeit beträgt es nach Ablauf von zwei Jahren bei einer jährlichen Abnützung von 10 % nur noch ℳ 160 000.—. Nach Ablauf von zehn Jahren würden bei Berliners Verfahren auf der Aktiv-Seite die steuerlichen Mehrwerte zutreffenderweise verschwunden sein, während auf der Passiv-Seite noch ein steuerliches Mehrkapital, d. h. eine Reserve von ℳ 20 000.— erscheinen würde. In Wirklichkeit aber ist nach zehn Jahren keine Reserve mehr vorhanden, da in dieser Zeit die Mehrwerte vollständig verbraucht sind. Will man die richtige Buchungsweise ermitteln, so muß man sich klar machen, daß das in der Steuerbilanz auf der Passiv-Seite unter der Bezeichnung „Steuerliches Mehrkapital“ gebildete Konto ein Reservekonto ist, von welchem, ähnlich wie beispielsweise vom Unterstützungskonto, jährlich ein gewisser Betrag für einen bestimmten Zweck — nämlich die Abschreibung der durch die Abnützung bedingten Entwertung — entnommen wird. Wenn im Laufe eines Geschäftsjahres von dem Unterstützungskonto in Höhe von ℳ 100 000.— ein Betrag von ℳ 10 000.— entnommen ist, so kommt das in der nächsten Bilanz in folgender Weise zum Ausdruck:

Verschiedene Passiva		ℳ 1 000 000.—
Unterstützungskonto	ℳ 100 000.—	
Entnahme	„ 10 000.—	

Ganz entsprechend ist auch zu verfahren, wenn von dem Konto „Steuerliches Mehrkapital“ in Höhe von ℳ 200 000.— ℳ 20 000.— zum Ausgleich der jährlichen Abnützung verwendet werden.

Die Steuerbilanz des ersten Jahres nach Vornahme der Zuvielabschreibungen hat also zu lauten:



Verschiedene Aktiva	ℳ 1 800 000.—	Verschiedene Passiva	ℳ 1 500 000.—
Steuerl. Mehrwerte	„ 180 000.—	Steuerl. Mehrkapital ℳ 200 000.— Entnahme f. 10%-ige Abnützung ℳ 20 000.—	„ 180 000.—
		Gewinn einschl. Entnahme vom Konto Steuerl. Mehrkapital	„ 300 000.—
	ℳ 1 980 000.—		ℳ 1 980 000.—

Auf diese Weise erscheint allerdings der Gewinn in der Steuerbilanz ebenso hoch wie in der offiziellen Geschäftsbilanz, nicht, wie bei dem Berlinerschen Verfahren, in der wirklichen Höhe von ℳ 280 000.—, also um ℳ 20 000.— niedriger als der Gewinn der offiziellen Geschäftsbilanz. Das entspricht aber auch durchaus der Sachlage. Auch wenn vom Unterstützungskonto ℳ 10 000.— entnommen werden, erscheint der Gewinn des Jahres, in dem die Entnahme erfolgt, um ℳ 10 000.— höher als er wirklich gewesen ist. Es ist ja gerade der Zweck einer derartigen Reserve, die späteren Jahre von den Ausgaben, zu deren Deckung die Reserve bestimmt ist, zu entlasten. Der Betrag von ℳ 20 000.— bleibt aber steuerfrei, auch ohne daß der Bilanzgewinn um ihn gemindert ist. Denn nach der Rechtssprechung des Oberverwaltungsgerichts ist die Entnahme aus einer bereits versteuerten Reserve steuerfrei. (O. V. G. 15 346.) Um die Steuerfreiheit zu erreichen, ist es nur notwendig, in der Steuerbilanz ausdrücklich zu betonen, daß in dem Bilanzgewinn eine Entnahme aus einer bereits versteuerten Reserve enthalten ist."

Der Verfasser des Aufsatzes, Direktor Manfred Berliner; entgegnet dazu:

„Nußbaum geht zweifelsohne zu weit, wenn er meine Ergänzungsposten als „unrichtig" bezeichnet. Wie er selbst zugiebt, lassen meine Bilanzen den Steuergewinn in der wirklichen Höhe erscheinen, während derselbe aus seiner Bilanz erst durch Subtraktion der „Entnahme vom Konto Steuerliches Mehrkapital" gefunden wird. — Es liegt hier der häufig vorkommende Fall vor, daß der Eine diese, der Andere jene Form bevorzugt.

Meine Methode schließt sich an das allgemein übliche Verfahren bei mit Gewinn (Verlust) abschließenden Bilanzen an: Man führt das bisherige Kapital (nebst Reserven) unter den Passiven auf, um als Ergebnis

den reinen Gewinn (Verlust) zu finden. Ich wollte den Steuergewinn zum Unterschied von dem Geschäftsgewinn aus der Bilanz selbst, und ohne weitere Berechnung, hervortreten lassen."

Es mag dem Herausgeber gestattet sein, einige Bemerkungen dazu zu geben, die die Austragung der Kontroverse erleichtern sollen.

Berliner will mit Hilfe der Steuerbilanz den steuerlichen Gewinn als Saldo gewinnen. Die steuerlich zugelassene Mehrabschreibung darf alsdann tatsächlich nicht, wie Nußbaum will, vor Kontenschluß auf die passivischen ℳ 200 000.— angerechnet werden, sondern sie bleiben in der Bilanz zunächst unverrechnet:

Aktiva		Passiva	
Mindergewinn . . .	ℳ 20 000.—	Versteuerte Abschreibungen	ℳ 200 000.—

Erst bei Wiedereröffnung der Konten geschieht die Verrechnung:

Steuerliche Abschreibungen am Mindergewinn ℳ 20 000.—.

Dadurch sinkt dann das erste Konto von ℳ 200 000.— auf ℳ 180 000.—.

Nußbaum will diese Verrechnung schon vor dem Kontenabschluß vornehmen. Das geht natürlich auch. Aber tatsächlich handelt es sich, wie Berliner richtig bemerkt, nur um einen Unterschied der Form; von einer sachlichen Unrichtigkeit kann nicht die Rede sein.

Das von Nußbaum angezogene Beispiel einer Spezialreserve für Unkosten gewisser Art hinkt. Solche Spezialreserven (es kann sich auch um Rückstellungen ohne Reservefondscharakter handeln) werden gebildet, um gewisse Zahlungen nicht den Jahren zur Last fallen zu lassen, in denen sie geschehen. Hier ist es eine Konsequenz des Zweckes, daß man sie den betreffenden Konten vor dem Kontenabschluß zur Last bringt. Ein solcher Fall liegt bei der Passivierung des steuerlichen Mehrkapitals nicht vor. Ebensogut könnte Nußbaum die Forderung erheben, daß Gesamtverluste schon vor Kontenschluß auf Reservefondskonto verrechnet werden müssen, und daß die Abbuchung erst bei Wiedereröffnung der Konten unstatthaft sei.

Ich würde in Hinsicht auf den Zweck der Steuerbilanz die von Berliner gewählte Form für bilanztechnisch besser halten. Anderseit aber wird sie bei bilanztechnisch nicht geschultem Lesen vermutlich leichter auf Zweifel stoßen als die von Nußbaum vorgeschlagene Form.

Hierbei ist zu berücksichtigen, daß Berliner vorschlug, für Steuerzwecke neben der Geschäftsbilanz eine besondere Steuerbilanz zu bilden. Man könnte aber auch auf die besondere Steuerbilanz verzichten und die „steuerlichen Mehrwerte" einerseits, die „versteuerten Abschreibungen"

andererseits in die Geschäftsbilanz selbst bringen. Daß dadurch die stille Reserve von ihrer Stille ziemlich viel einbüßen würde, ist allerdings richtig. In diesem Falle wäre m. E. die von Nußbaum angegebene Form die gebotene.

Zu meinem Aufsatz „**Fehlerkontrollen in der Buchführung**" schreibt Herr Finke-Leipzig, der ich wiederholt nützliche Anregungen verdanke, u. a., die von mir erwähnte Buchführung von Bruno Richter[1]) in Kassel habe darin bestanden, daß er vor jeder Kontospalte im amerikanischen Journal eine schmale Vorspalte anordnete, um in diese römische Ziffern, unter Umständen römische Ziffern mit Buchstaben zu setzen und auf diese Weise die Angaben für mehrere Konten zugleich benutzen zu können.

Die weiterhin erwähnte „Geldrechnungsmethode" von J. Friedel wird dargestellt in der Schrift: „Ertrags- (Waren-) Konto, neue vereinfachte Buchführung des gesamten Warenverkehrs usw."; im Selbstverlage erschienen. Das Verfahren besteht darin, daß im Kassabuch Soll und Haben ein Warenkonto gebildet wird, dem die Losungen gutgeschrieben, die Ausgaben für Waren belastet werden; diese letzteren werden in produktive und unproduktive Ausgaben geteilt, aber in der Hauptrubrik zusammengezogen. Einnahmen aus anderen Anlässen (wie z. B. aus Darlehen), Ausgaben aus anderen Anlässen (wie z. B. Anlageanschaffungen, Privatentnahmen, Ausgaben für private Rechnung, zurückgezahlte Darlehen) werden in eine besondere Spalte des Kassabuchs gebracht. Werden Waren auf Kredit gekauft, so gelangt der Kauf nicht beim Bezuge, sondern erst bei der Zahlung der Rechnung in das Kassabuch. Da das Kassabuch das einzige Grundbuch ist, kommen diese Beträge auch in die Warenkontenspalte und in das Warenkonto erst bei der Zahlung. Die Spaltensummen des Warenkontos im Kassenbuch werden in Summa auf das Warenkonto übertragen. Beim Abschluß des Kontos werden Warenvorräte, Warenforderungen rechts und Warenschulden links eingesetzt und bei Eröffnung des Kontos vorgetragen. Es handelt sich mithin um ein Verfahren, das uns aus der Kameralistik bekannt ist, wo ja ebenfalls die Buchung erst mit der Zahlung einsetzt. Nebenher wird ein Kontokorrentbuch geführt für Schuldposten; ein solches Buch steht natürlich mit Bezug auf die Kassaposten mit dem Kassenbuche in Verbindung; die Entstehung der Schuldposten ist in einem Grundbuch nicht vermerkt. Auch ein totes Kontokorrentkonto wird bei dieser Handhabung natürlich nicht geführt.

Es ist anzuerkennen, daß die Einrichtung, die der Verfasser richtig

---

[1]) 11. Bd., S. 279.

als Geldrechnungsmethode bezeichnet, für Minderkaufleute und sonstige kleine Verhältnisse unter besonderen Umständen brauchbar sein kann. Der Aufbau ist logisch und geschlossen. Für gewöhnliche Fälle würde der Verfasser schneller zum Ziel kommen, wenn er, statt die Warenposten gesondert zu erfassen, die Privatentnahmen, Kapitaleinlagen, Anlageanschaffungen usw. gesondert darstellen würde. Gewinnt er dann aus dem Bilanzunterschiede die Vermögensveränderung, so kann er durch Einsetzung der Privatentnahmen usw. leicht den Geschäftsgewinn vermitteln. Wir haben dann ein altes und probates Verfahren, das den Vorzug größerer Einfachheit und größerer Durchsichtigkeit für buchführungstechnisch nicht geschulte Personen hat. Man kann unter diesen Umständen das Verfahren als einen Fortschritt nur mit starker Einschränkung bezeichnen.

Zu dem Kontokorrentprüfungsverfahren gehört die Einrichtung, wie man sieht, nicht. Sie verzichtet sogar bewußt auf die Kontrolle, die für die Kontokorrentprüfung die gewöhnliche doppelte Buchführung bietet, weil ein totes Kontokorrentkonto nicht geführt wird.

Zu dem gleichen Aufsatz sendet Herr Scheidt-Schwerte eine Mitteilung über eine von ihm 1915 eingerichtete Saldeneintragungskontrolle in einem größeren Industrieunternehmen, der deshalb Erwähnung verdient, weil die Grundbücher (Journale, Warenein- und -ausgangsbücher usw.) ihre bisherige Grundform beibehalten sollten. Auch auf das gebundene Kontokorrentbuch sollte nicht verzichtet werden; insbesondere sollten in diesem statt Doppelseiten (Folien) einfache Seiten zwecks Platzersparnis bestehen bleiben. Es handelt sich hier also um eine Saldeneintragungskontrolle ohne Durchschreibeverfahren und Kartenkontokorrent.

Der Verfasser richtete das Kontokorrentbuch nach Formular 1 ein, das die für die Saldeneintragungskontrolle charakteristische Dreiteilung: 1. Soll, 2. Haben, 3. Saldo als Staffel aufweist. Der Verfasser berichtet dazu:

„Durch die Einführung der Saldenrubrik sollte bei dem umfangreichen Kontokorrent 1. der Stand eines jeden Kontos stets sofort zur Hand sein, ohne erst die Soll- und Habenseiten zu addieren und den Saldo zu ziehen; 2. das Kollationieren der Übertragungen aus den Grundbüchern in die Kontokorrentbücher sollte fortfallen, da durch die laufenden Eintragungen in die Saldenkontrolle die Richtigkeit der Buchungen festgestellt und 3. die Veränderungen der Debitoren und Kreditoren nachgewiesen werden.

Bei der Abstimmung, die, wie ich noch näher ausführen werde, laufend zu erfolgen hat, wird der alte und neue Saldo von jedem gebuchten Konto gleich beim Übertragen aus den Grundbüchern in die Saldenkontrolle

(Formular 2) eingetragen. Zum Schluß werden die Zahlen addiert und die Differenz zwischen dem neuen Saldo Soll und neuen Saldo Haben festgestellt. Die sich hieraus ergebene Zahl muß mit der Differenz des Kontokorrentkontos in den Grundbüchern übereinstimmen.

Formular 2. Saldenkontrolle.

			Soll				Haben			
Hauptbuch	Grundbuch	Seite	alter Saldo		neuer Saldo		alter Saldo		neuer Saldo	
	Übertrag:				26 050	—			25 335	40
1	*Journal*	14	7 500	—	2 000	—				
3			18 550	—	5 770	—				
2							9 550	—	2 050	—
4							15 785	40	5 909	70
3	*Fakturen*	15	5 770	—	6 495	40				
1			2 000	—	2 970	75				
2					9 105	60	2 050	—		
S. 18 571.75			33 820	—	52 391	75	27 385	40	33 295	10
H. 5 909.70					33 820	—			27 385	40
S. 12 662.05	Übertrag:				18 571	75			5 909	70

An folgenden einfachen Beispielen möge der Vorgang veranschaulicht werden:

Nachstehende Konten weisen bei Übernahme folgende Zahlen auf:

	Soll	Haben
1. A. Müller	ℳ 7 500.—	
2. G. Klein		ℳ 9 550.—
3. H. Meier	„ 18 550.—	
4. D. Schmitz		„ 15 785.40
	ℳ 26 050.—	ℳ 25 335.40

Diese Soll- und Haben-Zahlen werden in die Saldenkontrolle in die Rubriken neuer Saldo eingetragen, da durch diese Eintragungen die Veränderungen der Debitoren und Kreditoren nachgewiesen werden.

Formular 1.

1 *A. Müller.*

Monat	Tag	Fol.		Soll		Monat	Tag	Fol.	
März	*1.*		*An Saldo*	*7 500*	*—*	*März*	*25.*	*J 14*	*Per Überw.*
„	*28.*	*F 15*	*„ Waren*	*970*	*75*				

2 *G. Klein.*

Monat	Tag	Fol.		Soll		Monat	Tag	Fol.	
März	*26.*	*J 14*	*An Überw.*	*7 500*	*—*	*März*	*1.*		*Per Saldo*
„	*29.*	*F 15*	*„ Waren*	*11 155*	*60*				

3 *H. Meier.*

Monat	Tag	Fol.		Soll		Monat	Tag	Fol.	
März	*1.*		*An Saldo*	*18 550*	*—*	*März*	*26*	*J 14*	*Per Überw.*
„	*28.*	*F 15*	*„ Waren*	*725*	*40*				

4 *D. Schmitz.*

Monat	Tag	Fol.		Soll		Monat	Tag	Fol.	
März	*27.*	*J 14*	*An Überw.*	*9 875*	*70*	*März*	*1.*		*Per Saldo*

Kontokorrentbuch.

A. Müller. 1

Haben		Datum	S. H.	Staffel		Datum	S. H.	Staffel	
5 500	—	*1./3.*	S.	*7 500*	—				
		25./3.	H.	*5 500*	—				
			S.	*2 000*	—				
		28./3.	S.	*970*	*75*				
			S.	*2 970*	*75*				

G. Klein. 2

Haben		Datum	S. H.	Staffel		Datum	S. H.	Staffel	
9 550	—	*1./3.*	H.	*9 550*	—				
		26./3.	S.	*7 500*	—				
			H.	*2 050*	—				
		29./3.	S.	*11 155*	*60*				
			S.	*9 105*	*60*				

H. Meier. 3

Haben		Datum	S. H.	Staffel		Datum	S. H.	Staffel	
12 780	—	*1./3.*	S.	*18 550*	—				
		26./3.	H.	*12 780*	—				
			S.	*5 770*	—				
		28./3.	S.	*725*	*40*				
			S.	*6 495*	*40*				

D. Schmitz. 4

Haben		Datum	S. H.	Staffel		Datum	S. H.	Staffel	
15 785	*40*	*1./3.*	H.	*15 785*	*40*				
		27./3.	S.	*9 875*	*70*				
			H.	*5 909*	*70*				

Aus dem Journal werden nun folgende Buchungen übernommen:

	Kontokorrentkonto Soll	Kontokorrentkonto Haben
A. Müller, Überweisung . . .		ℳ 5 500.—
H. Meier, „ . . .		„ 12 780.—
G. Klein, „ . . .	ℳ 7 500.—	
D. Schmitz, „ . . .	„ 9 875.70	
	ℳ 17 375.70	ℳ 18 280.—

Im Fakturenbuch sind folgende Posten gebucht und von ihm zu übernehmen:

	Soll
H. Meier, Waren	ℳ 725.40
A. Müller, „	„ 970.75
G. Klein, „	„ 11 155.60
	ℳ 12 851.75

Die Abstimmung würde in oben angeführtem Beispiel folgendes Bild ergeben:

		Soll alter Saldo	Soll neuer Saldo	Haben alter Saldo	Haben neuer Saldo
Summe der Zahlen . . .	ℳ	33 820.—	52 391.75	27 385.40	33 295.10
ab alter Saldo . . .	„	—	33 820.—	—	27 385.40
	„	—	18 571.75	—	5 909.70
ab neuer Haben-Saldo	„	—	5 909.70	—	—
Saldo des Kontokorrentkontos, Soll .	ℳ		12 662.05		

Die Endzahlen der Grundbücher betragen:

	Soll	Haben
Saldo der Kontokorrentkontos bei Übernahme .	ℳ 714.60	—
Summe der Zahlen im Journal	„ 17 375.70	18 280.—
„ „ „ „ Fakturenbuch	„ 12 851.75	—
	ℳ 30 942.05	18 280.—
ab Haben-Zahlen	„ 18 280.—	—
Saldo des Kontokorrentkontos, Soll	ℳ 12 662.05	

Um festzustellen, ob die Debitoren- und Kreditoren-Zahlen der Saldenkontrolle stimmen, macht man monatlich oder alle drei Monate einen

Kontokorrentbuchauszug. Man legt sich hierzu eine Saldenliste nach folgendem Schema an:

Fol.	Name und Wohnort	per 31. 3. 17					
		Soll	Haben				
1	A. Müller.	2 970.75	—				
2	G. Klein	9 105.60	—				
3	H. Meier	6 495.40	—				
4	D. Schmitz	—	5 909.70				
		18 571.75	5 909.70				

Ich habe dieses System zur Zufriedenheit der kaufmännischen Leitung des Unternehmens eingeführt und hoffe gerne, daß Sie meinen Ausführungen einen Platz in Ihrer Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung einräumen werden."

Literatur.

Nußbaum, Dr. Arthur, Privatdozent an der Universität Berlin. **Tatsachen und Begriffe im deutschen Kommissionsrecht.** (Beiträge zur Kenntnis des Rechtslebens, herausgegeben von Arthur Nußbaum.) Heft 1. Berlin (Julius Springer) 1917. 111 Seiten.

In der Rechtslehre ist, wie überall, Arbeit verschiedener Art zu leisten.

Da, wo sich das Recht mit den Dingen der Wirtschaft befaßt, ist das Recht zu untersuchen in Hinsicht auf die gesetzlich zu regelnden Wirtschaftsvorgänge; es ist zu fragen, was Sinn und Wesen dieser Wirtschaftsvorgänge ist und wie weit das Gesetz in diese Vorgänge eingreift, eingreifen soll, mit welchem Erfolg oder Mißerfolg es eingreift oder früher einmal eingegriffen hat. Mit Bezug auf das Verständnis des geltenden Rechts ist eine Untersuchung darüber von Nutzen, wie sich die Wirtschaftsvorgänge einerseits und die Rechtsgrundsätze andererseits gewandelt haben. Wer diese Wandlungen nicht kennt, wird das Gesetz in seinem wesentlichsten Kern oft mißverstehen.

Auf der andern Seite ist der wissenschaftlichen Arbeit der Rechtslehre die Aufgabe gestellt, die Begriffswelt des Juristen zu veredeln. Ein im Gesetz mehrfach gebrauchter Begriff soll einheitlich, zum mindesten nicht widersprechend gebraucht und möglichst klar, die Begriffe unter sich sollen in ihren Ableitungen exakt sein. Der gewonnene Begriffsvorrat bedarf außer der Fortbildung auch der Überlieferung durch Belehrung und Schulung der jüngeren Generation.

Es ist eine natürliche Erscheinung, daß diese Aufgaben sich nicht immer zweckmäßig in einem Kopfe bewältigen lassen. Die Begriffsschulung verlangt eine eigen-

artige Konzentration des Denkens, neben der Erwägungen über die Bedürfnisse des Rechtsobjekts nicht immer Platz haben. Es ist auch das natürlich, daß die Forschungs- und Lehrtätigkeit zeitweise den einen Zweig vor dem anderen stark bevorzugt und daß Vernachlässigungen sich bemerkbar machen. Es ist gut, daß in solchen Fällen nicht zu spät Warner auftreten und das Vernachlässigte zu größerer Geltung zu bringen versuchen.

Auf dem Gebiete der Rechtslehre gibt es Gelehrte, die glauben, daß zu unserer Zeit das Dogmatische zu sehr im Vordergrund stehe.

In einzelnen Fällen wird das gewiß richtig sein; namentlich Universitätslehrer sind aus naheliegenden Gründen dem Dogmatischen leicht mehr als billig zugetan. Ob im ganzen die Meinung richtig ist, will mir zweifelhaft erscheinen; es gibt viele Gesetze, namentlich solche wirtschaftlicher Natur, bei denen selbst den Laien der Mangel eines guten Begriffsunterbaues außerordentlich stört. Man sehe sich z. B. im Handelsgesetzbuch die Begriffe „Vermögen“, „Gewinn“, „Wert“ an. Das ist nicht erhebend und könnte einen kräftigen Zuschuß theoretischer Arbeit wohl vertragen.

Nußbaum gehört zu denen, die dem Studium der „Rechtstatsachen“, d. h. dem Studium das Verhältnis des Rechtsobjekts mehr Geltung verschaffen wollen. Und zwar will Nußbaum diesen Weg nicht nur weisen, er will ihn selbst betreten. Diesem Zwecke dient die von ihm eröffnete Sammlung „Beiträge zur Kenntnis des Rechtslebens“, dessen 1. Heft die nunmehr vorliegende Arbeit über das Kommissionsrecht ist.

Nußbaum hat mit diesem Gegenstande ein Thema gewählt, dessen bisherige literarische Behandlung den von ihm erhobenen Vorwurf in hohem Grade verdient. Nußbaums Arbeit läßt sogar, was besonders verdienstvoll ist, erst erkennen, wie sehr die bisherige Erfassung des Gegenstandes einseitig war.

Nußbaum will zuvörderst gefragt wissen: Wie, zu welchem Zweck kommt dieser Handel, der da im eigenen Namen und für fremde Rechnung stattfindet, in die Welt? Liest man die Ausführungen der Rechtslehrer darüber, so möchte man oftmals glauben, daß erst das Gesetz die Norm gab und daß dann die wirtschaftliche Welt dieser Rechtsnormen sich bediente. Und nun deckt Nußbaum unter Heranziehung der privatwirtschaftlichen Literatur (insbesondere Savary, Busch, Hellauer) auf, wie dieser Kommissionshandel keineswegs zu allen Zeiten gleich ist; wie er eine Art Durchgangsform des Handels bildet, die bei größerer Intensität vom Eigenhandel abgelöst wird; wie hierbei das Effektenkommissionsgeschäft seine eigenen, besonderen Bedürfnisse hat und seine eigenen Wege geht. Diese Entwicklung ist nicht bis in alle Einzelheiten verfolgt und man verspürt vielerorts Hunger nach mehr. Aber man bescheidet sich mit der Erkenntnis, daß die genauere Ausführung nicht so sehr des Juristen als des Privatwirtschaftlers Aufgabe ist.

Der Herausgeber der neuen Sammlung hat durch den Inhalt des ersten Heftes den schon durch frühere Arbeiten, insbesondere den Kommentar über das Börsenrecht, hervorgerufenen Eindruck befestigt, daß seine Arbeiten die Aufmerksamkeit der Privatwirtschaftler in hohem Grade verdienen.

Theoretische Studie über den gemeinen Wert.

Von E. Schmalenbach.

Inhalt:

1. Der gemeine Wert nach dem Preuß. Allg. Landrecht.

a) Darlegung des Begriffs[1].

Der „gemeine Wert“ war ein Wertbegriff des Preußischen Allgemeinen Landrechts; seine Begriffsbestimmung findet man im I. Teil, II. Titel (Sachen und Rechte) §§ 112, 113.

Der Begriff des Wertes nach dem Allgemeinen Landrecht ist der Nutzen, welchen eine Sache einem jeden Besitzer gewähren kann, unter Beirechnung der Annehmlichkeiten und Bequemlichkeiten, welche einem jeden Besitzer schätzbar sind und deswegen gewöhnlich in Anschlag kommen.

Das Landrecht kannte neben dem gemeinen Werte noch den außerordentlichen Wert und den Wert besonderer Vorliebe (Affektionswert). Beide Bestimmungen sind insofern logisch nicht scharf, als es sich eigentlich

[1]) Bei der Ausarbeitung dieses Abschnittes hat mich Herr Dr. Witzel, Direktor der Bibliothek der Handelshochschule Cöln, auf Mängel meiner ursprünglichen Auffassung aufmerksam gemacht, wofür ich ihm hier danken möchte.



nur um Zusatzwerte handelt. Die meisten Güter, die einen Affektionswert haben, besitzen daneben einen gemeinen Wert; die besondere Vorliebe steigert ihren Wert über den gemeinen Wert hinaus; der Gesamtwert zerlegt sich also eigentlich in einen gemeinen Wert und einen Affektionswert. Das Landrecht dagegen bekennt in solchen Fällen den Gesamtwert als Wert besonderer Vorliebe. Ebenso verfährt es mit dem außerordentlichen Wert.

Wie weit der Begriff des außerordentlichen Wertes gehen soll, ist nicht zweifelsfrei. Das Landrecht definiert in § 114 den außerordentlichen als denjenigen Wert, der aus der Berechnung des Nutzens, welchen eine Sache nur unter gewissen Bedingungen und Verhältnissen leisten kann, erwächst.

Der außerordentliche Wert sollte nach dem Landrecht angewendet werden:

a) bei Verträgen, wodurch Sachen gegen Handlungen oder Handlungen gegeneinander versprochen werden,

b) bei Enteignungen,

c) wenn eine legierte fremde Sache dem Legator nicht geschafft werden kann,

d) bei Beschädigungen, wenn der Schaden mit schwerem Verschulden zugefügt ist.

Am ehesten kennzeichnete den Inhalt der drei Werte die Ersatzpflicht bei Beschädigungen. Es war nämlich zu erstatten:

1. bei Beschädigung ohne Vorsatz und ohne schweres Verschulden der gemeine Wert,
2. bei Beschädigung ohne Vorsatz aber mit schwerem Verschulden der außerordentliche Wert,
3. bei Beschädigung mit Vorsatz der Wert besonderer Vorliebe.

Augenscheinlich herrscht die Vorstellung, daß der außerordentliche Wert ein gesteigerter und der Wert besonderer Vorliebe ein noch mehr gesteigerter ist.

Die ungenaue Definition des außerordentlichen Wertes brachte es mit sich, daß die Kommentatoren nicht einig über seinen Begriff waren. Einen außerordentlichen Wert sollten haben eine Feuerspritze beim Brande, eine einzelne Tasse aus einem gerade vollzähligen Service (ein Pferd eines Gespanns), ein Landgut mit einer Quelle, dringend fehlendes Material bei Gefahr der Betriebseinstellung, der Hund, der dem Blinden als Führer dient und zu diesem Zwecke erzogen ist.

Bei diesen Beispielen sind mehrere Umstände zu unterscheiden. Bei einem Teile handelt es sich um nutzbare Eigenschaften von Gütern, die diese vor anderen Gütern sonst gleicher Art voraus haben. Ein Landgut mit einer Quelle und ein besonders zugerichteter Hund sind Güter mit qualifizierter Brauchbarkeit; andere Güter ohne diese Sondereigenschaft haben diese besondere Brauchbarkeit nicht. Dagegen ist das Material, das eine Fabrik dringend braucht, nicht durch Sondereigenschaften ausgezeichnet; der Sonderwert ist in einem kritischen Bedürfnis der Gebrauchenden begründet; ebenso ist es bei einer Feuerspritze bei einem Brande. Der Wert eines zur Ergänzung eines „vollen Satzes“ oder einer Garnitur fehlenden Stückes wird durch den Unterschied des Wertes der vollen und nicht vollen Garnitur bestimmt (Böhm-Bawerks Komplementärwert); hier kommt neben dem Wert des Einzelstücks der Wert einer vollständigen Garnitur oder eines vollständigen Satzes zur Geltung.

Wie man sieht, ist das Kennzeichen der von verschiedenen Autoren entdeckten Außerordentlichkeit verschieden. Ohne Willkür läßt sich kaum eine Entscheidung treffen. Am wahrscheinlichsten ist es, daß ein außerordentlicher Wert vorhanden ist, wenn er sich nicht auf besondere Eigenschaften eines Gutes gründet, der es anderen Gütern überlegen macht, sondern auf zufällige subjektive oder objektive Beziehungen wirtschaftlicher Art des Einzelgutes unter vielen [1]).

Nicht außerordentlich scheint ein Wert zu sein, der, durch außerordentliche Ereignisse hervorgerufen, alle Gegenstände gleicher Art gleichmäßig trifft. Beispielsweise dürfen die außerordentlichen Wertsteigerungen infolge des Krieges nicht zu außerordentlichen Werten im Sinne des Landrechts führen [2]).

Von den obengenannten Beispielen würden alsdann nur das Material, dessen Fehlen Betriebseinstellung herbeiführt, und die Feuerspritze richtige Beispiele abgeben.

Nicht gleichbedeutend ist der außerordentliche Wert mit dem subjektiven Wert. Die Außerordentlichkeit der Wertbedingungen eines Einzelgutes unter vielen mag besonders häufig in der Besonderheit der Verhält-

---

[1]) Dafür spricht, daß die Begriffe dem römischen Rechte entstammen. Der gemeine Wert war das pretium commune, der außerordentliche ein Fall des pretium singulare. Man könnte definieren: Gemeiner Wert ist der Wert des Gutes im allgemeinen, außerordentlicher Wert der Wert einzelner Exemplare derselben Gattung zu gleicher Zeit, die unter außerordentlichen Bedingungen stehen.

[2]) Anders ist offenbar der außerordentliche Wert der amtlichen Steuerlehre, von dem noch die Rede sein wird, gedacht.



nisse des Eigentümers oder Besitzers zu suchen sein; notwendig ist das indessen nicht.

Das moderne Recht hat in der Erkenntnis, daß der außerdentliche Wert nur bei Ersatzansprüchen gesetzliche Bedeutung hat, den Begriff ganz fallen lassen; es unterscheidet dafür Ersatzpflicht für den Gegenstand selbst und Ersatzpflicht für den Schaden, der durch den Verlust oder die Beschädigung des Gegenstandes entstanden ist[1]).

Der Wert der besonderen Vorliebe (Liebhaberwert, Affektionswert) entsteht nach § 115 des Landrechts aus bloß zufälligen Eigenschaften oder Verhältnissen einer Sache, die derselben in der Meinung ihres Besitzers einen Vorzug vor allen anderen Sachen gleicher Art beilegen. Man ist geneigt, von diesem Werte besonderer Vorliebe zu sagen, daß er im Gegensatz zu dem wirtschaftlichen Werte ein nicht-wirtschaftlicher Wert sei. Das würde jedoch mißverständlich sein können. Beispielsweise sind im praktischen Leben Wertvorstellungen häufig, bei denen man den Wert einerseits als Folge von Kosten und andererseits als eine der Sache innewohnende Eigenschaft betrachtet. Es will etwa jemand ein Haus nicht verkaufen, weil er „daran nichts verlieren will", obwohl der Wert des Hauses schon längst unter seinen Gestehungspreis gesunken und der Verlust längst vorhanden ist. Einflüsse dieser Art, soweit sie sich im Preise geltend machen, sind nicht als Bestandteile des gemeinen Wertes, sondern als Affektionsbestandteile des Preises anzusehen. Allerdings sind derartige wirtschaftliche Vorstellungen nicht wirklich, sondern nur vermeintlich wirtschaftlich; sie beruhen auf einem verfehlten wirtschaftlichen Denken. Will man falsche Vorstellungen wirtschaftlicher Art als nichtwirtschaftliche bezeichnen, so kann man sagen, daß der Wert besonderer Vorliebe im Gegensatz zu den wirtschaftlichen Werten ein nicht-wirtschaftlicher Wert sei.

Der Wert besonderer Vorliebe ist in der großen Mehrzahl der Fälle ein Wert, der an vergangene Dinge anknüpft; der gemeine Wert ist ein Wert, der sich auf mögliche, das ist zukünftige Nutzungen gründet.

Nicht ein Wert besonderer Vorliebe liegt vor, wenn z. B. landwirtschaftliche Güter dadurch steigen, daß sich die Vorliebe wohlhabender Leute für Landleben, Jagd auf eigenem Boden und Gutswirtschaft geltend macht. Diese Vorliebe ist eine schätzbare, im gemeinen Werte eingeschlossene Annehmlichkeit; wie überhaupt jede Vorliebe, die sich auf eine ganze Art von Gegenständen statt auf einen einzigen, bestimmten

---

[1]) Siehe Anmerkung [1]) S. 141.



Gegenstand richtet. Dieser Umstand ist in der Schätzungstechnik bei der Bestimmung des Kapitalisierungszinsfußes nicht ohne Bedeutung.

Der Wert besonderer Vorliebe kann zur Folge haben, daß bei Kaufgeschäften der gemeine Wert für beide Parteien verschieden ist. Kann der Verkäufer mit besonderer Vorliebe des Käufers rechnen, so ist diese Aussicht ein voraussichtlicher Nutzen und ein Bestandteil des gemeinen Wertes; der Käufer und nicht der Verkäufer besitzt die Vorliebe. Für den Käufer dagegen ist eben diese Vorliebe ein Abzugsposten, wenn es sich z. B. um die Besteuerung nach dem gemeinen Werte handelt.

Auch ein Antiquitätenhändler würde bei der Festsetzung des gemeinen Wertes eines Stückes nicht die Vorliebe, die seine Käufer haben, berücksichtigen können. Die Vorliebe geht nur den an, der sie hat, nicht denjenigen, der mit der Vorliebe anderer als einer Nutzungsmöglichkeit rechnen kann.

Während so der außerordentliche Wert sowie der Wert besonderer Vorliebe dem gemeinen Werte eine bestimmte Färbung geben, treten aus der Begriffsbestimmung des gemeinen Wertes selbst, so wie ihn das Landrecht schuf, noch einige wesentliche Merkmale zutage.

Zum gemeinen Wert einer Sache gehört nur der Nutzen, den eine Sache durch sich selbst gewährt.

Bei einem wirtschaftlichen Unternehmen begründen Einflüsse besonderer gewinnbringender Beziehungen des Besitzers, die mit seiner Person zusammenhängen oder Einflüsse besonderer persönlicher Tüchtigkeit des Besitzers, die bei seinem Ausscheiden ihre Wirkung verlieren, nicht einen gemeinen Wert des Unternehmens. Damit ist aber keineswegs gesagt, daß alle persönlichen Leistungen auszuschalten sind. Der gemeine Wert einer kaufmännischen Unternehmung umschließt auch die persönliche Organisation des Unternehmens und damit den Wert der Nutzungen, die die besondere Tüchtigkeit sorgfältig ausgewählter Angestellter erlaubt[1]. Auszuscheiden wären diese Nutzüngen nur dann, wenn mit dem Abgange des derzeitigen Besitzers auch die Angestellten, auf deren Tätigkeit der besondere Erfolg beruht, die Unternehmung voraussichtlich verlassen werden. Jedoch sind Nutzungen, die auf günstigen persönlichen Wirkungen von Angestellten beruhen, bei der Bestimmung des gemeinen Wertes nicht als gesicherte, ewige Nutzungen, sondern als zeitlich begrenzte oder gefährdete zu behandeln.

Es gibt Unternehmungen, deren Nutzen ausschließlich auf persönlichen

[1]) Anders dagegen ist der gemeine Wert der amtlichen Steuerlehre gefaßt. Vergl. den 2. Abschnitt.

Leistungen der Angestellten beruht. Eine Treuhandgesellschaft z. B. ist eine Anstalt zur Gewinnung und Überwachung von Angestellten, die als Revisoren geeignet sind. Der gemeine Wert einer solchen Unternehmung beruht zu erheblichem Teil auf den Reinerträgen aus diesen Leistungen. Auch dieser Wert ist der Wert der Sache an sich, nämlich der Wert dieser Revisorenorganisation. Bis zu gewissem Grade wird der Wert jeder Unternehmung durch das Vorhandensein eines ausgewählten, eingeschulten und zusammengepaßten Personals bestimmt. Wollte man den Wert der lebendigen Organisation ausscheiden, so behielte man nur den Wert der toten Masse. Gerade der Sinn der „Unternehmung“ ist aber, daß sie lebendig ist.

Die Bestimmung des gemeinen Wertes einer Sache stößt in einem häufig vorkommenden Falle auf eine begriffliche Schwierigkeit, die folgender, für den vorliegenden Zweck konstruierter Fall erläutern möge. Gesetzt, ein Mitinhaber eines Geschäfts sei verpflichtet, wertvolle persönliche Eigenschaften, Verbindungen oder andere in seiner Person liegende Vorteile dem Geschäft für längere Dauer, gegen vorausbezahltes, einmaliges Entgelt zuzuwenden. Es dürfte in diesem Falle zweifellos sein, daß es sich um einen den Wert des Geschäfts erhöhenden Umstand handelt. Nach der Definition des Landrechts wird man jedoch geneigt sein, die aus den Leistungen des Mitinhabers fließenden Reinerträge bei der Feststellung des gemeinen Wertes der Unternehmung unberücksichtigt zu lassen.

Der gemeine Wert umfaßt ferner nur den möglichen Nutzen. Vergangener Nutzen ist nicht mehr möglich; nur zukünftiger Nutzen kann in Betracht kommen. Aus dem gleichen Grunde kann ein Ertragswert, der auf Grund des vergangenen Nutzens berechnet wird, immer nur Maßstab, nicht aber Inhalt des Begriffes des gemeinen Wertes sein. Der zukünftige Nutzen ist nicht sicher bekannt. Wird er geschätzt, so ist er mit seinem wahrscheinlichen Betrage anzusetzen. Dabei ist eine durchschnittliche, mittlere oder übliche Sorgfalt und Wirtschaftlichkeit als wahrscheinlich anzunehmen. In diesem Sinne ist möglicher Nutzen gleichbedeutend mit wahrscheinlich-zukünftigem Nutzen.

Zum Nutzen gehört nach der Bestimmung des Landrechts der gewöhnlich in Anschlag kommende, objektiv schätzbare Wert von Annehmlichkeiten und Bequemlichkeiten, die die zu bewertende Sache zu bieten vermag. Daß hierbei Kollisionen mit dem Werte besonderer Vorliebe nahe liegen, wurde bereits angedeutet.

Im folgenden soll der schätzbare Wert von Annehmlichkeiten und Bequemlichkeiten auch dort, wo es nicht besonders gesagt ist, immer als Bestandteil des Nutzens gedacht werden.

b) Die Möglichkeiten der Nutzung.

Die Möglichkeiten der Nutzung sind zahlreicher bei Gebrauchssachen als bei Verbrauchssachen. Da die Verbrauchssache nicht wie die Gebrauchssache mehrmalige, sondern nur einmalige Nutzung erlaubt, kommt ein Verkauf des Gebrauchs, etwa eine Verpachtung, für Verbrauchssachen nicht in Betracht. Auch aus anderen Gründen ist nicht bei allen Gütern die ganze Zahl der Nutzungen praktisch möglich. Wir wählen mit Absicht ein Beispiel, das alle Nutzungsmöglichkeiten aufweist, nämlich ein Bergwerk.

Der Eigentümer eines Bergwerks kann das Bergbauprodukt, etwa die Kohlen

1. im eigenen Betriebe verbrauchen,
2. sie verkaufen,
3. das Bergwerk verpachten,
4. es im ganzen verkaufen,
5. es in Einzelteilen veräußern, soweit die Teile ablösbar sind.

Eine Verbrauchssache hat nur zwei von diesen Nutzungsmöglichkeiten, die Nutzung durch Selbstverbrauch und durch Verkauf. Die Unterscheidung zwischen Verkauf im ganzen und Verkauf in Einzelteilen setzt eine zusammengesetzte Sache voraus.

Von den fünf möglichen Nutzungen ist die Nutzung durch Selbstgebrauch in der Regel nur schätzbar durch Preise, also durch die Unterstellung, daß der Gegenstand oder seine Produkte gekauft oder verkauft werden. Immer ist das der Fall bei reinen Konsumtionsnutzungen, z. B. bei Gebrauch eines Wohnhauses zum Selbstbewohnen. Ebenfalls nur auf diese Weise schätzbar ist der Selbstgebrauch, wenn die Sache in Verbindung mit andern zu einer Gesamtleistung gebraucht werden soll, z. B. bei Verwendung eines Gebäudes als Fabrikgebäude. Der Wert des Selbstgebrauchs ist selbständig nur schätzbar in Fällen, die nicht unter die beiden genannten zählen. Mit Rücksicht auf das seltene Vorkommen der selbständigen Schätzungsmöglichkeiten sehen wir von der Nutzung durch Selbstgebrauch im folgenden ab.

Die Nutzung durch Verkauf der Einzelprodukte und durch Verpachtung sind sich ähnlich insofern, als sie sich wiederholende Erträge anstelle eines einmaligen einbringen. Es gibt zwischen ihnen sogar Übergänge. Wir fassen beide Nutzungen zusammen als Ertragsbewirtschaftung.

Auf Grund dieser Vereinfachung haben wir nur noch folgende Nutzungsmöglichkeiten zu unterscheiden:

1. Ertragsbewirtschaftung (nur bei Gebrauchssachen),
2. Verkauf im ganzen,
3. Verkauf in Einzelteilen (nur bei zusammengesetzten Sachen).

Es bleibt aber zu berücksichtigen, daß mit Rücksicht auf die verschiedene Art der Ertragsbewirtschaftung mehrere Ertragswerte nebeneinander in Betracht kommen können.

Die Art des Nutzens, der für die Bestimmung des jeweils zu bestimmenden gemeinen Wertes in Betracht kommt, ist durch die jeweils vorliegenden Umstände bestimmt.

Ein Eigentümer, der seine Sache bestimmt verkaufen wird, hat mit dem voraussichtlichen Verkaufspreise zu tun. Ein Eigentümer, der eine Gebrauchssache bestimmt selbst bewirtschaften will, hat mit den voraussichtlichen Erträgen zu tun. Ist überhaupt bei irgend einer Sache die voraussichtliche Art der Nutzung durch wirtschaftliche Tatsachen, Verträge oder sonst zwingende Umstände fest bestimmt, so ist diese Nutzung für die Berechnung die maßgebende. Wollte man in solchen Fällen eine andere Nutzung annehmen, so entstände ein an angenommenen Bedingungen geknüpfter Wert, also ein konditionaler, nicht wirklicher Wert.

Ist die zukünftige Nutzungsweise nicht bestimmt, so tritt an ihre Stelle die wahrscheinliche Nutzungsweise [1]). Wahrscheinlich ist alsdann die nutzenreichste Nutzung, d. h. praktisch gesprochen: derjenige Wert ist zu nehmen, der von verschiedenen als höchster herauskommt; denn die Wahrscheinlichkeit besteht, daß eine Sache bei verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten nach der besten dieser Möglichkeiten genutzt wird.

Diejenigen, die ohne Prüfung der Sachlage sagen, der gemeine Wert sei der voraussichtliche Verkaufspreis oder der Wert der voraussichtlichen Erträge bei angenommener Selbstbewirtschaftung; oder diejenigen, die ohne Prüfung der Sachlage Fortdauer der bisherigen Bewirtschaftung annehmen, rauben dem Begriffe des gemeinen Wertes eine seiner wesentlichen Eigenschaften; anstelle von wahrscheinlichen Nutzungen nehmen sie willkürlich angenommene Nutzungen an.

c) Die Schätzung des wahrscheinlichen Nutzens.

Nutzen ist hier der Nutzen im Sinne des objektiven Reinertrags im kaufmännischen Sprachgebrauch [2]), wie er sowohl durch Verkauf als auch durch Bewirtschaftung erzielt wird.

Steht von den möglichen Nutzungen die wahrscheinlichste fest, so hat die Schätzung nur diese Nutzung ins Auge zu fassen. Steht die wahr-

[1]) Durchaus abzuweisen ist der Gedanke, daß der Schätzer in diesem Falle nach seinem Belieben schätzen dürfe; Beobachtung des Wahrscheinlichen erlaubt keineswegs Willkür.

[2]) Der Ertrag der amtlichen Steuerlehre ist ein anderer; er unterscheidet sich von dem hier benutzten Begriff durch die andere Art der Zinsberechnung.



scheinliche Nutzung nicht fest, so ist der Nutzen aller möglichen Nutzungen zu berechnen und der höchste als der wahrscheinlichste anzunehmen.

Das Schätzungsziel kann ein dreifaches sein:

α) Bei anzunehmender Ertragsnutzung sind die wahrscheinlichen Erträge zu eskomptieren.

β) Bei anzunehmendem Verkauf ist der wahrscheinliche Verkaufspreis zu bestimmen.

γ) Bei zusammengesetzten Sachen, deren Verkauf in Einzelteilen anzunehmen ist, ist der wahrscheinliche Verkaufspreis der Einzelteile zu bestimmen.

In allen drei Fällen handelt es sich hier um das Schätzungsziel, nicht um die Schätzungswege. Beides ist sorgfältig auseinander zu halten; durch Verwechslung beider sind viele Irrtümer entstanden.

α) Die Eskomptierung der wahrscheinlichen Erträge.

Wenn jede Rechnung unmittelbar auf ihr Ziel lossteuern müßte, dann wäre diese Eskomptierung gleichbedeutend mit der Berechnung des Ertragswertes. Hierbei wäre aber der Ertragswert nicht, wie vielfach üblich, als Kapitalisierungswert der laufenden oder jüngst vergangenen, sondern der wahrscheinlich-zukünftigen aufzufassen; nicht der Gegenwartsertragswert[1]), sondern der Zukunftsertragswert wäre das Gewollte. Der Gegenwartsertragswert wäre nur Maßstab[2]).

Aber der direkte Rechnungsweg ist keineswegs immer der beste. Im Rechnungswesen kommt es häufig vor, daß man statt des direkten den indirekten Rechnungsweg wählt. Beispielsweise rechnet man Ausgang oder Eingang häufig mit Bestandsdifferenzen, und umgekehrt Bestände mit Ausgang und Eingang.

Es kommt häufig vor, daß die wahrscheinlich-zukünftigen Nutzungen besser durch bekannte Verkaufspreise ausgedrückt werden, als durch die Berechnung der Nutzungen selbst. Denn die Verkaufspreise sind im Tauschverkehr zum Ausdruck kommende Zukunftsertrags-Schätzungen; sie sind es wenigstens so sehr, daß andere Preiseinwirkungen dagegen weit zurückstehen.

---

[1]) Ich nenne diesen Wert Gegenwartsertragswert, weil er häufig sowohl die jüngste Vergangenheit als auch die nächste, etwa durch vertragliche Einkünfte (z. B. Mieten) gesicherte Zukunft umfaßt.

[2]) Besonders häufig bildet man mit Gegenwartsertragswert und Rekonstruktionswert den Zukunftsertragswert.



Sollen bekannt gewordene Verkaufspreise als Maßstab für den Zukunftsertragswert benutzt werden, so müssen sie gereinigt werden von allem, was in ihnen nicht auf zukünftigen Erträgen beruht.

Man nennt im Verkehr, mehr gefühlsmäßig als bewußt, den Wert der völlig kongruent ist mit der Summe der eskomptierten Zukunttserträge auch den „innern“ oder „wahren“ Wert.

Jedermann weiß, daß sehr häufig Preise dem „innern“ oder „wahren“ Werte nicht entsprechen. Dringlichkeit der Nachfrage oder des Angebots, Störungen des Marktes, Übervorteilungen, psychologische Täuschungen, die sehr häufig Massentäuschungen sind, und noch andere Einwirkungen, verursachen oft erhebliche Abweichungen vom inneren Werte. Handelt es sich um Gegenstände mit schlecht organisiertem Markt, so spielen solche Abweichungen eine besonders große Rolle. Außerdem wirken oft besondere Zuneigung und außergewöhnliche und subjektive Einflüsse auf den Preis ein, die begrifflich auszuscheiden sind. Dazu kommt, daß viele Preise fiktiv sind. Bei Erbschaften und Übertragungen unter Lebenden auf Kinder werden gewöhnlich Preise festgesetzt, die nur Bruchteile der möglichen Erträge eskomptieren. Bei Einbringungen in Gesellschaften und überhaupt bei Geschäften zwischen Gesellschaften und Gesellschaftern, bei denen trotz des Eigentumswechsels alles in der gleichen Interessengemeinschaft bleibt, bei Tauschgeschäften, bei Übereignungen, die nur Teile größerer Gesamtverträge sind und noch in anderen Fällen sind die Preise nicht ein sicherer Ausdruck der möglichen Erträge[1]).

Infolge aller dieser Umstände sind Preise keineswegs immer ein sicheres Merkmal der voraussichtlichen Erträge. Sie werden sicherer, je häufiger sie vorkommen und je verschiedener die Umstände sind.

Wenn trotzdem Verkaufspreise mit großer Vorliebe als Maßstäbe des Zukunftsertragswertes herangezogen werden, so liegt das an mehreren Umständen.

Nicht daß das Indiezukunftschauen für den Menschen eine schwere Sache ist, macht die Verkaufspreise als Schätzungsmittel geeigneter als die unmittelbare Berechnung des Zukunftsertragswertes; diesen Mangel haben beide Schätzungsweisen. Aber Verkaufspreise beruhen, wenn sie in großer Zahl vorhanden sind, auf Schätzungen vieler; sie haben die Vorzüge des Massenurteils. Individuelle Fehler treten bei ihnen zurück.

[1]) Beim Kauf von Grenzgrundstücken kommen Preise vor, die nicht auf den möglichen Nutzungen dieses speziellen Grundstücks beruhen, sondern darauf, daß das Grenzgrundstück den Wert des schon im Besitze des Käufers befindlichen Grundstücks erhöht. Vergl. dazu Keller, Dr. Karl, Die Besteuerung der Gebäude und Baustellen, insbesondere die Wertzuwachssteuer. Berlin 1910. S. 84.



Für die Bevorzugung von Verkaufspreisen spricht hier der Umstand, daß die Berechnung des Wertes aus den möglichen Erträgen bei der Wahl des Kapitalisierungszinsfußes doch wieder auf bekannt gewordene Preise angewiesen ist. Wenn in einem Urteil des preußischen Oberverwaltungsgerichts vom 24. Nov. 1898 ausgeführt wird, daß der für die Kapitalisierung maßgebende Zinsfuß nach der üblichen Verzinsung des in gleichartigen Grundstücken angelegten Kapitals zu bestimmen sei und so in jedem Falle auf den Kaufpreis zurückzugehen sei, so ist diese Meinung allerdings als zu weitgehend zurückzuweisen[1]). Kapitalisierungszinsfüße können aus einem Preismaterial viel größeren Umfangs ermittelt werden; auch Preise ganz anders gearteter Grundstücke können Maßstäbe für die in Betracht kommenden Kapitalisierungszinsfüße liefern, insoweit aus Erfahrungen bekannt ist, daß diese Zinsfüße bei Gegenständen verschiedener Art nicht verschieden zu sein pflegen.

Für die Benutzung der Verkaufspreise als Material für die Bestimmung des Zukunftsertragswertes spricht ferner der Umstand, daß nur in Verkaufspreisen der Wert der Annehmlichkeiten und Bequemlichkeiten zahlenmäßig zum Ausdruck kommt.

Alles in allem läßt sich sagen, daß die Schätzung von Zukunftsertragswerten dort, wo ein zahlreiches Preismaterial zur Verfügung steht, in ihnen den verläßlichsten Maßstab findet. Wo dagegen nur wenige Preise zur Verfügung stehen, dafür aber die Zukunftserträge sich einigermaßen sicher bestimmen lassen, hat die direkte Ertragswertberechnung den Vorzug. Bei der Schätzung des gemeinen Wertes ganzer kaufmännischer und gewerblicher Unternehmungen bietet regelmäßig das vorhandene Preismaterial nur die Grundlage für die Bestimmung des Kapitalisierungszinsfußes; die Abschätzung des Zukunftsertragswertes im übrigen ist dagegen auf den direkten Rechnungsweg angewiesen, wobei der Rekonstruktionswert ein willkommenes Korrektiv bildet.

Die Beurteilung dieser Frage ist nicht zu allen Zeiten gleich. Die größere oder geringere Entwicklung der Schätzungstechnik in einem Lande ist von großer Bedeutung. Starkes Bedürfnis kann die Schätzungstechnik zu so großer Leistungsfähigkeit entwickeln, daß Schätzungswege sicher werden, die vordem unsicher waren. Beispielsweise soll in England und Holland das Abschätzen des Wertes ganzer Unternehmungen recht beträchtlich geschult sein. Auch die in England üblichen Methoden der

[1]) Die im Urteil vertretene Auffassung findet sich auch bei Fuisting, Die preußischen direkten Steuern. 2. Band. Kommentar zum Ergänzungssteuergesetz, S. 57 und Keller, Dr. Karl, a. a. O.

Schätzung des inneren Wertes von Aktien deuten auf eine Entwicklung der Schätzungstechnik hin, die uns noch fehlt.

β) Die Schätzung des wahrscheinlichen Verkaufspreises bei Verkauf der Sache im ganzen.

Ist ein Gegenstand zum wahrscheinlichen Verkaufspreise zu berechnen, so kommt es auf die voraussichtlichen Erträge nicht direkt an. Der Schätzer hat alle die besonderen Eigentümlichkeiten der Sache, die ihr einen besonderen, auf die voraussichtlichen Erträge nicht Rücksicht nehmenden Preis versprechen, zu veranschlagen. Ist beispielsweise ein Nachbar da, der eine Parzelle zur Abrundung braucht, so ist diese Aussicht bei der Schätzung des gemeinen Wertes nur für die neuen, nicht aber für die alten Besitzer auszuschalten. Sind in der Preisbewegung Fehlschätzungen ersichtlich, so hat der Schätzer zu berücksichtigen, daß diese Fehlschätzungen auch den voraussichtlichen Verkaufspreis beeinflussen; er darf solche Einflüsse bei der Schätzung des voraussichtlichen Verkaufspreises nicht ausmerzen.

Es besteht demnach ein nicht unbeträchtlicher begrifflicher Unterschied zwischen den unter α) und β) behandelten Schätzungszielen.

Fiktive Preise, bei denen im Preise Schenkungen, Nebenerstattungen, Rückerstattungen, oder bei denen in der Hingabe der Verkaufssache Nutzungsvorbehalte u. dgl. eingeschlossen sind, sind auch als Maßstab des voraussichtlichen Verkaufspreises nicht zu gebrauchen, weil der Verkaufspreis in diesen Fällen nur nominell ist und in anderweitigen Absprachen, Nebenbedingungen und Nebeneinflüssen eine Ergänzung findet.

Durchaus abzulehnen ist der Versuch, den Wert zusammengesetzter Sachen durch Einstellung der Verkaufswerte für die Einzelteile zu finden, wenn die völlige Auflösung der Sache nicht wirklich in Frage kommt. Verwertbar kann nur ein Rekonstruktionswert sein, der lediglich als Hilfswert gute Dienste leistet.

γ) Die Schätzung des wahrscheinlichen Verkaufspreises bei Verkauf der Sache in Einzelteilen.

Ist anzunehmen, daß ein zusammengesetzter Gegenstand nicht im ganzen, sondern in Einzelstücken veräußert werden wird, so sind die Kosten und Verluste der Loslösung und wirtschaftlichen Verselbständigung der Einzelteile in Anschlag zu bringen.

Der voraussichtliche Verkaufspreis bei Verkauf in Einzelteilen kann aus natürlichen Gründen nicht häufig vorkommen. Niemand wird Sachen ihrer wirtschaftlichen Selbständigkeit berauben, um sie zu einer größeren

wirtschaftlichen Einheit zu verbinden, wenn er nicht wenigstens glaubt, in dieser zusammengesetzten Sache einen Mehrwert zu finden. Niemand wird z. B. ein Haus bauen, wenn das Haus nicht einen höhern Wert verspricht als die Summe der Werte für Grundstück, Ausschachtung, Ziegelsteine, Eisen, Holz usw. Es ist also schon insoweit nicht häufig, daß der Wert des Ganzen ebenso hoch ist wie der Wert der Einzelteile. Kommt hinzu, daß bei der Auflösung einer zusammengesetzten Sache in ihre Einzelteile viele dieser Einzelteile ganz wertlos, viele stark beschädigt herauskommen, so handelt es sich entweder um schwere wirtschaftliche Mißerfolge oder um Sachen, die ihren wirtschaftlichen Beruf erfüllt haben, also um Sachen, die, wörtlich oder bildlich gesprochen, nur mit ihren Abbruchswerten zu schätzen sind.

2. Der gemeine Wert in den Steuergesetzen.

Im Bürgerlichen Recht glaubt man den Begriff des gemeinen Wertes heute nicht mehr nötig zu haben[1]). Dafür ist er in wachsendem Umfange in den preußischen Steuergesetzen und neuerdings auch in denen des Reichs zur Anwendung gekommen.

Unter den preußischen Steuergesetzen finden wir den gemeinen Wert zuerst im Erbschaftssteuergesetz vom 30. Mai 1873. Nach § 12 dieses Gesetzes soll der Wert der ganzen Erbschaftsmasse auf den gemeinen Wert zur Zeit des Anfalls gerichtet werden. Die neue Fassung des Gesetzes vom 24. Mai 1891 hat in § 14 den Grundsatz der Bewertung nach dem gemeinen Wert übernommen.

Während der Begriff des gemeinen Wertes im Erbschaftssteuergesetz der Bedeutung dieses Gesetzes entsprechend nicht wichtig werden konnte, hat man ihm steigende Beachtung geschenkt, seit er durch die Miquelsche Steuerreform von 1893 in zwei Steuergesetzen, dem Ergänzungssteuergesetz und dem Grundsteuergesetz, zur Anwendung gelangte.

Die erste allgemeine preußische Grundsteuer von 1861[2]) hatte die

---

[1]) Der Begriff des gemeinen Wertes findet sich noch in § 430 H. G. B. Der Frachtführer hat bei Verlust des Frachtgutes den gemeinen Handelswert, und in Ermangelung desselben den gemeinen Wert zu ersetzen. Ist der Schaden durch Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit entstanden, so kann der Ersatz des „vollen Schadens“ gefordert werden. Wie man sieht, ist durch den Begriff des „vollen Schadens“ der Begriff des außerordentlichen Wertes entbehrlich geworden, das Frachtrecht betrachtet den Schaden, den der Empfänger durch Nichtlieferung eines Gutes über den gemeinen Wert dieses Gutes hinaus erleidet, nicht als Wert dieses Gutes, sondern als einen besonderen Schaden.

[2]) Dr. W. Wygodzinski, Die Besteuerung des landwirtschaftlichen Grundbesitzes in Preußen. Eine kritische Studie. Jena (Gustav Fischer) 1906. 5. Kapitel.

Steuer nach dem Reinertrage bemessen, der durch einen umfänglichen Schätzungsapparat parzellenweise unter Benutzung eines Klassifikationsverfahrens berechnet wurde und einen nicht sonderlich genauen, hinter der Wirklichkeit weit zurückbleibenden stabilen steuerlichen Reinertrag schuf. So entstand der heute noch für Gebührenberechnung u. dgl. wichtige Katastralreinertrag.

Die Steuerreform von 1893 setzte an die Stelle dieser Steuer die Grundsteuer vom gemeinen Wert. Bei der Festlegung der Steuer vom gemeinen Wert hatte man im Gesetzentwurf nicht den gemeinen Wert, sondern den Verkaufswert vorgesehen. Die Kommission des Abgeordnetenhauses setzte an die Stelle des Verkaufswertes den gemeinen Wert und bezeichnete die Bestimmung als „ausreichend".

Wichtiger noch für die Geschichte des gemeinen Wertes war seine Einfügung in das Ergänzungssteuergesetz von 1893. Wir finden in § 9 dieses Gesetzes als in Betracht kommenden Steuerwert den gemeinen Wert vorgeschrieben.

Aus den Beratungen über dieses Gesetz ist für die Beurteilung des gemeinen Wertes folgendes wichtig:

Ein Antrag in der Kommission, bei dem Begriff des gemeinen Wertes auf das Landrecht Bezug zu nehmen, wurde nicht angenommen, weil die Begriffsbestimmung des Landrechts nicht durchweg zutreffend sei und weil das Landrecht nicht in allen Teilen Preußens gelte.

Das wäre, so sollte man meinen, ein Grund gewesen, genau anzugeben, worin sich der neue Begriff des gemeinen Wertes vom alten unterscheiden sollte. Aber man hatte damals nicht die Neigung, vielleicht auch nicht das Selbstvertrauen, um diese wichtige theoretische Arbeit auszuführen. In derjenigen Wissenschaft, der diese Arbeit hätte zufallen sollen, war die Pflege der theoretischen Seite für längere Zeit außer Mode.

Wichtig für die Interpretation des gemeinen Wertes in den preußischen Steuergesetzen ist eine Auskunft Miquels im Abgeordnetenhause gewesen, die er auf die Bitte um authentische Auslegung gab. Miquel führte aus, der gemeine Wert sei der Wert, den jeder Eigentümer jederzeit für einen Gegenstand bekommen könne, ohne daß dabei besondere Konjunkturverhältnisse [1]) oder besondere Liebhabereien in Betracht kämen. Dieser gemeine Wert richte sich zuweilen lediglich nach dem Verkaufswert, so z. B. für Grundstücke in der Nähe einer Stadt, die zu einer Norm

---

[1]) Man erkennt daran, daß Miquel die Voraussetzung des außerordentlichen Wertes in „besondern Konjunkturverhältnissen" sah.

geworden seien. In Fällen dagegen, wo die Zahl der stattgehabten Veräußerungen ein Urteil über den Verkaufspreis nicht zulasse, sei der Ertragswert zu nehmen.

Die von Miquel gegebene authentische Auslegung war deutlich genug, um für die Folgezeit der Auslegung die Richtung anzugeben. Aber so deutlich, diese Richtung vor Abwegen und Zweifeln zu bewahren, war sie nicht. Ein treffendes Beispiel für die Unsicherheit gab der Berichterstatter der Kommission, der den gemeinen Wert als denjenigen bezeichnet, der im Verkehr und Gebrauch als gemeiner Wert betrachtet werde. Dieser klassische Gesetzgeber fand später einen Kollegen in einem Nationalökonomen, der den gemeinen Wert als den „wahren" Wert erkannte.

Die „Anweisung des Finanzministers zur Ausführung des Ergänzungssteuergesetzes" vom 3. April 1894 hat die „authentische Erklärung" im Grundsatz übernommen.

Die Anweisung unterscheidet nicht ausgesprochen aber hinlänglich deutlich Schätzungsziel und Schätzungsweg. Das in Artikel 5, Ziffer 1 angegebene Schätzungsziel stellt eine neue Begriffsbestimmung des gemeinen Wertes dar.

„Der gemeine Wert ist derjenige, den ein Vermögensgegenstand für jeden Besitzer haben kann. Der Wert von Annehmlichkeiten und Bequemlichkeiten, die einem jeden Besitzer schätzbar sind, wird dem gemeinen Wert beigerechnet. Der durch besondere Umstände bedingte außerordentliche Wert eines Gegenstandes oder der Wert der besonderen Vorliebe, wie er aus zufälligen Eigenschaften oder Verhältnissen entsteht, die dem Gegenstande in der Meinung oder nach den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Besitzers einen Vorzug vor anderen Gegenständen gleicher Art beilegen, bleiben unberücksichtigt."

Der Schätzungsweg ist in den besonderen Bestimmungen angegeben. Für die Schätzung von Grundstücken z. B. wird verwiesen auf die „Technische Anleitung für die erstmalige Schätzung des Wertes von Grundstücken" vom 26. Dezember 1893. In dieser Anleitung findet sich der gemeine Wert so angegeben, wie oben mitgeteilt; dann fährt Art. 5 fort:

„Bei Bemessung des gemeinen Wertes der Grundstücke sind zum Anhalt zu nehmen:

a) die im gewöhnlichen Verkehr gezahlten Kaufpreise,

b) wo aber Käufer von land- und forstwirtschaftlich benutzten Grundstücken nicht in ausreichendem Umfange vorkommen, um einen zutreffenden Maßstab zu gewähren, außerdem die Ertragswerte . ."

Man sieht deutlich, wie der Verfasser die Frage des Schätzungszieles und des Schätzungsverfahrens auseinander hält.

In Rechtsprechung und Auslegung bildete sich auf der Grundlage dieser Anweisungen, immer fester die Auslegung, der gemeine Wert

im Sinne der preußischen Steuergesetze sei der „Verkaufswert“ [1]); nicht etwa jeder vorkommende Verkaufspreis, sondern ein Verkaufswert bestimmter Art, über dessen Eigenschaften noch zu sprechen sein wird. Bei dieser Entwicklung des Begriffs geschah es, daß ein gewisser Widerstand des Ministers Miquel gegenüber dem Worte „Nutzen“, wie er im Landrecht stand, zu einer Opposition sich auswuchs, die beinahe fanatisch anmutet.

Sie richtet sich gegen den Ertragswert und hat es dahin gebracht, daß man heute den gemeinen Wert als einen Gegensatz zum Ertragswert betrachtet [2]). In Wirklichkeit waren die Ausführungsbestimmungen so weit nicht gegangen, wie Art. 5 der „Technischen Anleitung“ deutlich zeigt; nicht nur will diese Anweisung den Verkaufswert nur als Maßstab und nicht als Inbegriff des Wertes betrachtet wissen (nur die authentische Auslegung nennt den voraussichtlichen Verkaufspreis als Schätzungsziel); sondern die „Technische Anleitung“ betrachtete die Kaufpreise außerdem zwar als ersten aber nicht als einzigen Schätzungsweg.

Zu den Gesetzen, die den Begriff des gemeinen Wertes verwandten, traten dann neuerdings die Gesetze betr. die Reichsvermögenssteuern. Diese haben mit der Frage kurzen Prozeß gemacht. Sie haben dem Begriff „gemeiner Wert“ in Klammern das Wort „Verkaufswert“ beigefügt. Man fragt sich erstaunt nach dem Zwecke der Übung. Wenn man durchaus den Verkaufswert angewendet wissen wollte, so hätte es genügt, das Wort „Verkaufswert“ im Gesetze anzuwenden und den gemeinen Wert überhaupt nicht zu erwähnen.

Betrachtet man die Entwicklung, den der Begriff des gemeinen Wertes in der preußisch-amtlichen Steuerlehre genommen hat, in ihrem ganzen Verlauf, so ergibt sich folgendes:

Für das Landrecht war der gemeine Wert der „Nutzen, den eine Sache gewähren kann“. Für die preußisch-amtliche Steuerlehre war es der „Preis, den man für eine Sache bekommen kann“.

Die Bestimmung des Landrechts ist allgemeiner; sie läßt jeder Verwertungsmöglichkeit Raum. Die Steuerlehre unterstellt nur eine einzige Verwertung: den Verkauf. Zwar halten sich der Wortlaut des Gesetzes und derjenige der Ausführungsbestimmungen von dieser Unterstellung fern;

---

[1]) Wygodzinski weist das für die Grundsteuern (gemeiner Wert des Kommunalabgabegesetzes) überzeugend nach. A. a. O. S. 83 f.

[2]) Koppe und Varnhagen sagen in ihren Erläuterungen zu § 29 des Besitzsteuergesetzes ausdrücklich: „Der Gegensatz zum gemeinen Wert ist der Ertragswert“.

aber „authentische Erklärung", Rechtsprechung und Auslegung unterstellen diese Verwertungsart um so nachdrücklicher.

Mit dieser Annahme einer bestimmten Verwertung machen sie den gemeinen Wert zu einem grundsätzlich andern Wert als denjenigen des Landrechts. Sie unterstellen eine Verwertung, die in vielen Fällen (von den strittigen vielleicht den meisten Fällen) weder die wirkliche noch voraussichtliche ist. Sie machen damit den gemeinen Wert zu einem konditionalen Werte, also gerade zu einem solchen Werte, den das Landrecht nicht wollte. Das ist begriffstheoretisch ein bedauerlicher Rückschritt.

Zu diesem Mangel tritt ein zweiter, der zwar praktisch die Folgen des ersten größtenteils weiter aufhebt, theoretisch aber so zu beurteilen ist, wie wenn man einen Fehler durch einen neuen Fehler wieder gutmacht.

Der „Verkaufswert" nämlich, der in der Steuerlehre eine so große Rolle spielt, ist ein eigentümlicher Verkaufswert. Er ist keineswegs derjenige Verkaufspreis, den man für eine Sache unter Voraussetzung des Verkaufs eben dieser Sache erwarten müßte. Es ist vielmehr ein ideeller Verkaufswert, der unter besonderen Einflüssen steht. Welche Einflüsse das sind, ist schwer zu ermitteln, weil die Vertreter der amtlichen Steuerlehre mit diesen Einflüssen ein eigenartiges Versteckspiel treiben.

Es sei, so sagt man, ein Verkaufspreis, wie er im „gewöhnlichen Geschäftsverkehr zu erzielen" sei, ein „normaler Preis". Es sei ein Verkaufspreis, bei dem Einwirkungen des Zufalls, der Subjekte, der Vorliebe ausgeschaltet sein sollen.

Wer dieses Versteckspiel nicht mitzumachen Lust hat und geradezu fragt, welche Einflüsse es denn positiv seien, die diesen rätselhaften Verkaufspreis zum steueramtlichen „Verkaufswert" machen, der erhält keine Antwort. Nur wenn man alle Preiseinflüsse berücksichtigt und die steueramtlich unzulässigen ausscheidet, erkennt man, daß es sich hier um einen ideellen Verkaufswert handelt, der sich ausschließlich auf der Grundlage der Zukunftserträge bildet.

Die Entwicklung, die der gemeine Wert in den preußisch-deutschen Steuergesetzen nahm, führte praktisch ungefähr dahin, wohin auch der Begriff des Landrechts geführt hätte. Aber was theoretisch nicht in guter Ordnung ist, trägt Gefahren in sich; wir werden ihnen noch begegnen. Eine Schattenseite zeigte sich schon früher. Wie alle theoretisch mangelhaft durchgebildeten Erscheinungen führen sie auf der Seite ihrer Ver-

fechter zu verschrobenen Argumentationen [1]) und auf der Seite objektiver Berichterstatter zu der Äußerung, daß nicht volle Klarheit herrsche. Auch die Schriftsätze der Steuerprozesse mögen von dem mangelhaften theoretischen Unterbau vielfach Zeugnis geben.

Fragt man sich, aus welchem Anlaß die amtliche Steuerlehre mit dem gemeinen Werte ihr Versteckspiel getrieben hat, so liegt die Antwort nicht weit. Man hatte zu rechter Zeit versäumt, Gegenwartsertragswert und Zukunftsertragswert zu unterscheiden; den Ertragswert faßte man lediglich als Gegenwartsertragswert auf. So mußte man sich gegen seine eigenen Begriffe wehren und dokterte nun an dem Landrechtsbegriff herum.

Viele, viele Worte hat man in diesem fehlgegangenen Begriffsstreit verschwendet. Was man erreicht hat, ist nichts als ein mangelhafter Begriff und mit ihm die Gefahr, durch ihn auf falsche Wege geführt zu werden. Leider ist es ein uns nahe berührender Gegenstand, der eins seiner Opfer war: der Wert ganzer Unternehmungen.

3. Der gemeine Wert ganzer Unternehmungen.

Die technische Anleitung vom 26. Dezember 1893 galt nur für die erstmalige Schätzung von Grundstücken. Immerhin konnte man aus der Schätzungsanweisung des Art. 5 ersehen, wie der Schätzungsweg im allgemeinen gedacht war: Das Preismaterial sollte an erster Stelle, der Gegenwartsertragswert an zweiter Stelle benutzt werden. Da der gemeine Wert der Grundstücke nicht begrifflich anders sein sollte als der gemeine Wert anderer Gegenstände, war anzunehmen, daß dieser Schätzungsweg überall dort Platz greifen sollte, wo die Verhältnisse der Schätzung ähnlich liegen, insbesondere auch bei kaufmännischen und gewerblichen Unternehmungen. Auch für sie, so durfte man erwarten, sollte etwa vorhandenes Preismaterial die primäre Schätzungsgrundlage sein. War es aber nicht vorhanden, so war nächst ihm der Ertragswert als Schätzungsmaterial zu benutzen.

Diese Annahme ist um so mehr berechtigt, als die allgemeine Anweisung vom 3. April 1894 in Art. 5, Ziffer 4 bestimmt, daß die zu einer wirtschaftlichen Einheit gehörigen Vermögensteile bei der Würdigung des

---

[1]) Ein besonders drastisches Beispiel gibt Fuisting in seiner verzweifelten theoretischen Begründung der Behauptung, daß der gemeine Wert der „Kaufwert" sein müsse und nicht der Ertragswert sein könne. Dieses, obwohl sein Ausgangsbegriff des gemeinen Wertes durchaus landrechtlich gefärbt ist, a. a. O. S. 56: „Gemeiner Wert ist der rein objektive Wert, den eine Sache an sich nach dem Grade ihrer Brauchbarkeit für jeden Besitzer hat."



Wertes nicht voneinander zu trennen, sondern im Werte im ganzen zu erfassen seien. Dieser Hinweis liest sich wie eine Warnung an die vielen, die nicht erkennen, daß man einer wirtschaftlichen Einheit nicht mit Einzelwertschätzung beikommen kann; es sei denn, daß man den Reproduktionswert schätzen will, um ihn in bekannter Weise als Hilfswert zu benutzen; oder daß man es mit abbruchreifen Unternehmungen zu tun hat, deren Liquidationswerte es zu schätzen gilt.

Aber die Ausführungsanweisungen von 1893 sind sich nicht treu geblieben. Schon in der „technischen Anleitung" fällt es auf, daß Art. 7 unter den Besitzgruppen auch gewerbliche Gebäude nennt, obwohl es sich hier um Teile gewerblicher Anlagen handelt, die einzeln für sich nicht geschätzt werden sollen; für die Ergänzungssteuer kann diese Vorschrift logischerweise nicht gelten und Art. 7, Ziffer 3 der Ausführungsanweisung hätte das zum Ausdruck bringen müssen.

Auffälligere Verstöße gegen den Grundsatz, daß Wirtschaftseinheiten nur im ganzen schätzbar sind, findet man in Vorschriften des Art. 12, welche die Schätzung solcher Unternehmungen zum Ziele haben, die Bergbau, Handel und Gewerbe dienen. Schon die Unterscheidung von „Anlage- und Betriebskapital" läßt die falsche Vorstellung erkennen, daß das Betriebskapital nicht ein Teil der Wirtschaftseinheit, nämlich des Unternehmens, sei; das Betriebskapital läßt eine Sonderbewertung nur insoweit zu, wie es ohne Schaden für das Ganze ablösbar ist. Aber die Abkehr von den Grundsätzen, die die Ausführungsanweisungen vorher selbst aufgestellt haben, kommt noch ärger.

Art. 12 führt aus, daß nicht ein fiktiver Buchwert, sondern ein wirklicher in Betracht komme, was leicht einzusehen ist, und fährt fort:

„Mit diesem Vorbehalt können als Anhalt für die Schätzung die vorschriftsmäßig aufgestellten Bilanzen und Inventuren der Kaufleute dienen, insofern darin die sämtlichen Vermögensstücke und Forderungen nach dem Werte angesetzt sind, der ihnen zur Zeit der Aufnahme beizulegen ist."

Man wird oft finden, daß ein sonst guter Denker, wenn er auf einem Gebiete, in dem er nicht zu Hause ist, einen Fehlschluß tut, in seine Sprache Vorbehalte bringt. Was heißt hier: „Können als Anhalt dienen"? Das heißt nach meinem Empfinden: Der Verfasser fühlt sich in diesem ganzen Satz unsicher und glaubt sich mit dem unbestimmten „Als-Anhalt-dienen" einigermaßen zu retten. Selbstverständlich kann eine Bilanz als Anhalt dienen; aber wenn jemand nun glauben sollte, daß er durch Addition der Bilanzwerte nach Bilanzart den „gemeinen Wert" oder den steueramtlichen „Verkaufswert" oder einen sonst wesensähnlichen Wert erhalte, so irrt er sich. Die Möglichkeit eines solchen Irrtums hätte der

Verfasser durch scharfe Abwehr dieser Auffassung beseitigen, nicht aber unterstützen müssen.

Daß es sich in Art. 12 der Ausführungsanweisung nicht etwa um einen mangelhaften Ausdruck, sondern um einen mangelhaften Gedanken handelt, zeigen die folgenden Absätze:

„Wo diese Voraussetzung (daß die angesetzten Einzelwerte richtig sind) nicht zutrifft, beispielsweise die von den Aktiven abgeschriebenen Beträge über eine angemessene Berücksichtigung der Wertverminderung und Abnutzung hinausgehen, muß behufs Ermittelung des wirklichen Wertes dem bei der Schätzung etwa zugrunde gelegten Buchwerte ein entsprechender Betrag hinzugerechnet werden.

Andererseits kommt bei der Schätzung nur der Wert der materiellen Betriebsmittel in Betracht. Umstände, welche nicht unter diesen Gesichtspunkt fallen, z. B. der von alters her begründete Ruf der Firma, ihre gute Kundschaft oder die besonderen persönlichen Eigenschaften des Steuerpflichtigen bleiben unberücksichtigt, wenn auch die Rentabilität des Geschäfts und der Verkaufswert desselben wesentlich beeinflußt wird."

Daß bei dieser Ausführungsanweisung der gemeine Wert völlig in die Brüche geht, merkt der Verfasser selbst; denn er fährt fort:

„Für jeden selbständigen Betrieb wird unter Berücksichtigung aller dazu gehörigen Zweiganstalten, Fabrikations-, Verkaufs- und sonstigen Betriebsstätten das gesamte Anlage- und Betriebskapital im ganzen geschätzt."

Ja, das ist schwierig. Wenn etwas „im ganzen" geschätzt werden soll, so hat eine solche Vorschrift nur Sinn, wenn diese Schätzung im Gegensatz steht zur Schätzung im einzelnen. Wer erst anweist, im einzelnen zu schätzen, dann aber daran erinnert, daß im ganzen zu schätzen sei, der weiß nicht genau, was er will.

Auf Grund dieser Anweisung bildete sich eine für die Bewertung kaufmännischer und gewerblicher Unternehmungen geltende Theorie, die am ausführlichsten niedergelegt ist in einer Entscheidung des Preußischen Oberverwaltungsgerichts vom 17. Mai 1897 [1]).

Übergehen wir die Teile der Entscheidung, die nicht hierher gehören, darunter auch die Darlegungen über den Inhalt der kaufmännischen Bilanz.

Ganz richtig führt die Entscheidung aus, daß, wenn ein gewerbliches Geschäft in jüngster Zeit verkauft worden sei, unter Berücksichtigung aller Änderungen vom Kaufpreise ausgegangen werden könne; daß ferner, wenn anderweitige Preise ganzer Unternehmungen vorhanden seien, auch dieses Preismaterial benutzt werden müsse. Dann aber kommt unter Ziffer 4 folgende Schätzungsregel:

„Kann die Bewertung nach wirklich gezahlten Kaufpreisen nicht erfolgen, so ist der wirkliche Wert maßgebend, den die zu bewertenden Gegenstände und Rechte zur Zeit der Ver-

[1]) Entscheidungen des Kgl. Preuß. Oberverwaltungsgerichts in Staatssteuersachen, Berlin 1898. 6. Bd., S. 30 ff.



anlagung am Schlusse des letzten Wirtschafts- und Rechnungsjahres bei fortgesetztem Betriebe haben. Die hierbei zu berücksichtigenden Einzelwerte bilden für die Bewertung der Gesamtheit des gewerblichen Anlage- und Betriebskapitals teils unmittelbare, teils mittelbare Rechnungsfaktoren."

Wenn das Gericht die Auffassung vertreten wollte, daß die Summe der Einzelwerte tatsächlich einen Hilfswert für die Bewertung einer Unternehmung darstellt, so ist das, insofern diese Summe den bekannten Reproduktionswert der Schätzungstechnik darstellt, ohne Zweifel richtig; und man hätte dankbar sein können, daß das Gericht diesen Zusammenhang erkannt hat und sich die Erfahrungen der Schätzungslehre zunutze macht.

Aber wenn hier nur gesagt ist, die Einzelwerte einer Unternehmung seien unmittelbare und mittelbare Rechnungsfaktoren, so ist das für sich betrachtet noch nichts; man muß nun erst die entscheidende Aufklärung haben, wie der so gefundene Wert unmittelbar oder mittelbar benutzt werden soll.

Darüber sagt das Urteil folgendes: Wenn die Werte der einzelnen Bestandteile gefunden seien, so bilde die Summe der Einzelwerte keineswegs ohne weiteres den maßgebenden Gesamtwert; vielmehr sei der Verkaufswert der Gesamtheit als ein einheitliches Steuerobjekt zu ermitteln.

„Wenn zunächst die einzelnen Teile zu bewerten sind, so hat dies nur den Zweck der Gewinnung von Rechnungsfaktoren und Unterlagen, da sich ohne solche Feststellungen eine Bewertung im ganzen kaum vornehmen läßt."

Daß dies eine überaus dunkle Sache bleibt, fühlt der Verfasser offenbar selbst. Er müht sich darum, an einem Beispiel die Sache klarzumachen. Man muß diese Ausführungen im Wortlaut lesen.

„Soll beispielsweise das gewerbliche Anlage- und Betriebskapital eines Fabrikgeschäftes bewertet werden, so sind vorab die vorhandenen baren Geldbestände sowie die Werte der Außenstände, die Höhe der Schulden und der Wert der Warenvorräte zu ermitteln. Die Bewertung muß sich weiter erstrecken auf die einzelnen, dem Betriebe gewidmeten Grundstücke, Gebäude, Maschinen usw.; auch diese sind zunächst im einzelnen zu bewerten. Nach Zusammenstellung aller dieser Einzelwerte ist hierauf der objektive Verkaufswert des Fabrikgeschäftes im ganzen zu ermitteln, wobei die Einzelfeststellungen teils als unmittelbar und zahlenmäßig verwendbare Rechnungsfaktoren, teils als Unterlagen und Hilfsmittel für die Bewertung des Ganzen, insoweit also als mittelbare Rechnungsfaktoren in Betracht kommen.

Ersteres gilt für diejenigen Teile des gewerblichen Anlage- und Betriebskapitals, deren Bewertung überhaupt nicht durch den Zusammenhang mit dem Gesamtbetriebe bedingt wird, sondern unabhängig hiervon und insoweit völlig selbständig erfolgen kann. Dieses sind zunächst solche Teile, deren Wert unmittelbar gegeben und ausschließlich oder in überwiegendem Grade durch Berechnung zu finden ist, also die Bestände an barem Gelde und Wertpapieren, die Außenstände und die Schulden; ferner aber auch regelmäßig die Warenvorräte, die Vorräte an Roh- und Hilfsstoffen, die zum Inventar gehörigen Zugkräfte usw., sofern nicht etwa ein unter

Loslösung von dem Gesamtbetriebe erfolgender Verkauf aus besonderen Gründen eine wesentliche Entwertung zur Folge haben würde.

Dagegen dienen im übrigen, namentlich hinsichtlich der zum Fabrikbetriebe gehörigen Immobilien, Maschinen und Gerätschaften, die Einzelfeststellungen nur als Unterlagen und Hilfsmittel oder als mittelbare Rechnungsfaktoren. Diese Gegenstände bilden die Fabrikanlage im engeren Sinne, also eine in einem notwendigen Zusammenhange stehende technische Einheit zur Herstellung von Erzeugnissen für den wirtschaftlichen Verkehr. Diese Einheit kann in richtiger Weise regelmäßig nur als Ganzes bewertet werden. Denn der Fabrikant bezweckt durch die Zusammenfügung der einzelnen Teile zur Gesamtheit der Fabrikanlage die Erzielung eines höhern Gewinns, und gerade diese gewinnbringende Bestimmung der Fabrikanlage hat auch regelmäßig einen im Verkehr zum Ausdrucke gelangenden, die Summe der Einzelwerte übersteigenden Wert der Anlage zur Folge. So wird z. B. eine auf dem Lande belegene und mit hohem Gewinne betriebene Fabrik als solche nicht nur für den gegenwärtigen, sondern für jeden mit den erforderlichen Fähigkeiten und Geldmitteln versehenen Besitzer einen verhältnismäßig hohen Wert haben, während sich bei Auflösung der Fabrik aus dem Verkaufe der einzelnen Immobilien, Maschinen, Betriebsgerätschaften usw. vielleicht nur ein ganz geringfügiger Erlös erzielen lassen würde. Da sich aber die Bewertung nach der Gegenwart richtet (§§ 9, 10 des Ergänzungssteuergesetzes), so kann die Fabrikanlage regelmäßig auch nur nach ihren gegenwärtigen Verhältnissen als Ganzes, nicht aber nach ungewissen Möglichkeiten der Zukunft oder nach anderen, bisher nicht in Aussicht genommenen Verwendungszwecken bewertet werden (vgl. Entscheidungen des Oberverwaltungsgerichts in Staatssteuersachen, Bd. V, S. 117, 118, Anmerkung).

Ausnahmen, die dahin eintreten können, daß der Wert der einzelnen Teile, z. B. der Fabrikgrundstücke in Städten mit hohen Bodenwerten, den Wert des Ganzen als solches erheblich übersteigt und deshalb für die Bewertung maßgebend ist, ändern nichts an der Regel, daß die Fabrikanlagen als Einheiten im ganzen zu bewerten sind.

Die Einzelfeststellungen hinsichtlich der verschiedenen Teile der Fabrikanlage sind für die Bewertung der ganzen Anlage als Unterlagen und Hilfsmittel oder als mittelbare Rechnungsfaktoren insofern von hoher Wichtigkeit, als der Wert der ganzen Anlage von der Größe, Menge und Güte der einzelnen Teile wesentlich abhängt. Es ist selbstverständlich, daß der Wert einer Anlage je nach der Größe der Grundstücke, dem Umfange und der Beschaffenheit der Baulichkeiten, dem Umfange der Menge und Güte der Maschinen, Betriebsgerätschaften usw. steigt oder fällt. Alle diese, für die Bewertung der ganzen Anlage mitbestimmenden Umstände lassen sich aber nur auf Grund der vorhergehenden Einzelfeststellungen richtig erkennen und würdigen.

Ist auf solche Weise der Wert der Fabrikanlage gefunden, so ergibt sich durch Zu- oder Abrechnung der als unmittelbare Rechnungsfaktoren erscheinenden Einzelwerte der zeitige Wert, den bei Fortsetzung des Fabrikbetriebs das in Betracht kommende Anlage- und Betriebskapital hat.

Gehören Privilegien oder andere selbständige Rechte zum Anlage- und Betriebskapital (Art. 10 III, 3 und Art. 8 der Ausführungsanweisung), so ist nach gleichen Grundsätzen zu verfahren. Ist ihr Wert von dem bestimmten Betriebe, mit dem sie zur Zeit verbunden sind, völlig unabhängig, so sind sie für sich zu bewerten und die zahlenmäßigen Ergebnisse als unmittelbare Rechnungsfaktoren zu behandeln; anderenfalls sind sie zwar zunächst für sich, aber nur als mittelbare Rechnungsfaktoren zu bewerten und sodann bei der Bewertung des Anlage- und Betriebskapitals in seiner Gesamtheit zu berücksichtigen."

Wer nach diesen Ausführungen sagen kann, wie der Einzelwert mittelbar oder unmittelbar anders als durch Zusammenzählung zu benutzen ist, den will ich als klugen Mann schätzen. Ich kann aus diesen Worten

nichts anderes herauslesen, als daß der Verfasser trotz seiner Verwahrung in allen Fällen, in denen er genügendes Preismaterial nicht besitzt, die Einzelwerte addieren will.

Und warum das alles? Weil man den Unterschied des Zukunftsertragswertes und des Gegenwartsertragswertes nicht sieht und aus Furcht vor dem Ertragswert sich in dunkle und unhaltbare Konstruktionen stürzt.

Diese Theorie bedeutet, bei Lichte besehen, nichts anderes als: Die Bewertung soll zwar bei Wirtschaftseinheiten auf das Ganze und nicht auf Einzelteile gerichtet sein. Für diese Bewertung müßte in Ermangelung von Preisen dies nach dem Ertrage geschehen. Aber die Ertragsbewertung wird nicht beliebt, infolgedessen benutzt man trotz des Verbots die Bewertung der Einzelteile und verschleiert das Verfahren damit, daß man sagt, es seien nur Rechnungsfaktoren.

Wollte man die Bestimmung des gemeinen Wertes im Sinne des „normalen Verkaufswertes" durch Ausführungsanweisung bestimmen, so hätte man nur einen Blick zu tun brauchen in die Praxis der Schätzungstechnik, die sich bei Gründungen, Auseinandersetzungen und im Handel mit Geschäftsanteilen betätigt. Ohne Zweifel wäre man dabei auf vielerlei Mißbrauch und theoretischen Unfug gestoßen; aber mit einiger Geduld läßt sich der theoretische Untergrund des Verfahrens erkennen. Dann allerdings hätte man gesehen, daß es für Handel und Verkehr eine starke Zumutung bedeutet hätte, für ganze Unternehmungen aller drei Jahre den gemeinen Wert zu bestimmen, und daß zum mindesten über die sehr unsicheren, strittigen Kapitalisierungsprozentsätze einiges zu sagen war. Man wäre bei einem Überschlag aller der Schwierigkeiten, die diese Schätzungen bereiten, vielleicht zum Entschlusse gelangt, daß man bei der Bestimmung des Wertes ganzer Unternehmungen lieber auf den gemeinen Wert verzichtet und dafür einen umschriebenen Bilanzwert benutzt hätte das mußte dann aber wirklich im Gesetz stehen und wäre dann eine ordentliche Gesetzgebung gewesen.

Entwicklung des Auskunftswesens.

Von Maria Kurth.

Inhalt:

Benutzte Literatur.

Brunswig, Die vertragsmäßige Haftung des Ratgebers. Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht, Bd. 56. 1905.

Bürgel, Die Auskunftsbüros. Schmollers Jahrbuch. 15. Jahrg., S. 917 ff. 1891.

25 Jahre Creditreform. Festschrift des Verbandes der Vereine Creditreform e. V. in Leipzig.

Creditreform, Verbandszeitung für die Vereine Creditreform, Leipzig.

— Jahresbericht des Verbandes der Vereine Creditreform 1912/13 ff. bis 1916/17.

Duns Review. International Edition. Juli 1916.

Ehrenberg, Artikel: Auskunftswesen. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 2.

Frühauf, Die kaufmännischen Auskunftsbüros. Deutsches Handelsblatt 1881, S. 316 ff., 362 ff.

Gätcke, Max, Das kaufmännische Auskunftswesen in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Großbritannien. (Dissert. Heidelberg, Verlags-Anstalt und Druckerei A.-G., vorm. J. F. Richter, Hamburg.) 1901.

Gerlach, Dr. Otto, Die berufsmäßige Krediterkundigung in Deutschland. Conrads Jahrbücher, Bd. 54, S. 129 ff. 1890.

Guttmann, Max, Direktor des Ungarischen Reformationsvereins, Budapest, Der Einfluß des Krieges auf das Auskunftswesen. (Deutsche Wirtschaftszeitung, Nr. 1, 1916.)

Hintsche, C., Geschäftliche Fragen und Informationen. Praktischer Ratgeber für die Kreditgewährung. Hannover, Göhmannscher Verlag. 1910.



Hesselbarth, F., Rechtliche Natur der Auskunftsvereine. Juristische Wochenschrift, 1911, 40. Jahrg., Nr. 13, S. 966.
Jacoby, Dr. Hugo, Die Krediterkundigung nach ihrer wirtschaftlichen und nach ihrer rechtlichen Seite. Berlin 1891.
Königsberger, Dr. jur. Artur, Die berufliche Auskunftserteilung und die Stellung der Auskunftsanstalt gegenüber dem Anfragenden. Stuttgart (J. B. Metzlerscher Verlag) 1907.
Pistor, Dr. Erich, Das kommerzielle Auskunftswesen im modernen Verkehr. (Gutachten der Handels- und Gewerbekammer in Wien. Separatabdruck.) Wien (Wilh. Braumüller & Sohn) 1901.
Rathgen, Artikel: Kaufmännisches Auskunftswesen. Elsters Wörterbuch der Volkswirtschaft. S. 274 ff.
Rohé, Das kaufmännische Auskunftswesen. Annalen des Deutschen Reiches, Jahrg. 1901, S. 617 ff., 670 ff., 760 ff.
Reichesperg, Dr. Professor, Artikel: Auskunftswesen im Handwörterbuch der schweiz. Volkswirtschaft.
Sutro, Die kaufmännische Krediterkundigung. Schmollers staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, Bd. 21, Heft 2. 1902.
Schimmelpfeng, Die Krediterkundigung in der Gewerbeordnung. In den Preuß. Jahrbüchern, Bd. 83. 1896. S. 384 ff. sowie zahlreiche selbständige Schriften desselben Verfassers und Jahresberichte des Auskunftsbüros.
Schmitt, Kurt, München, Die kaufmännische Auskunftei, insbesondere der Auskunftsvertrag.

1. Einleitung.

Eine gesetzliche Definition des Begriffes „Auskunft" besteht nicht. Die beiden Begriffe „Rat" und „Empfehlung", die im § 676 B. G. B. behandelt werden, sind dem Begriff Auskunft nur verwandt. Bei der „Auskunft" fehlt die Absicht, den Empfänger zu einem bestimmten Entschluß zu veranlassen. Ist diese Absicht, den Willen des Fragenden in irgend einer Richtung offensichtlich oder stillschweigend zu beeinflussen, vorhanden, so liegt ein Rat vor, der zur Empfehlung wird, wenn dabei die guten Eigenschaften einer Person oder Sache hervorgehoben werden [1]).

Es gibt eine geschäftsfreundliche und eine berufsmäßige Auskunfterteilung.

Die geschäftsfreundliche Auskunft ist heute zur alleinigen Benutzung nicht mehr geeignet, da sie folgende Nachteile hat:

a) Die Auskünfte sind, da es sich um bloße Gefälligkeit handelt, häufig zu kurz oder unzureichend.

b) Die Auskünfte werden oft von der Konkurrenz erteilt. Auch kann der Auskunftgeber ein Konkurrent oder ein Freund, Verwandter oder Schuldner des Angefragten sein.

[1]) Ausführlich bei Königsberger, a. a. O. S. 50 und Brunswig, a. a. O. S. 3.

c) Da der Anfragende den Geschäftsfreund, den er um Auskunft angeht, nicht immer kennt, weiß er meist nicht, ob dieser zu optimistischer oder pessimistischer Beurteilung neigt.

d) Es kommt vor, daß Schwindler ihren Verbindlichkeiten bei einer angesehenen Firma glatt nachkommen, um diese Firma als Paradereferenz benutzen zu können.

e) Als geschäftlich nicht ganz einwandfrei sind meist solche Personen zu bezeichnen, die in Anzeigen Verbindungen zum Zwecke des Referenzaustausches suchen und die Personen, die von dem Referenzaustauschangebot Gebrauch machen.

Eine Firma, die um eine geschäftsfreundliche Auskunft angegangen wird, kann die Auskunfterteilung ablehnen; erteilt sie jedoch die Auskunft, so muß diese so gehalten sein, daß der Anfragende voraussichtlich nicht irregeführt wird. Ein Verstoß gegen § 826 B.G.B.[1]) liegt nicht nur dann vor, wenn die Auskunft erteilende Firma die Absicht hat, jemanden irrezuführen, sondern schon dann, wenn sie sich sagen muß, daß durch ihre Auskunft diese Folge voraussichtlich eintreten wird. Es kann das z. B. der Fall sein, wenn die Firma eine an sich richtige Auskunft gibt, dabei aber Tatsachen, die von Wichtigkeit sind, verschweigt[2]). Eine Bank z. B. darf einen Kunden nicht als „ordentlichen Kaufmann" bezeichnen, „der nach den der Bank vorgelegten Bilanzen über ein beträchtliches Vermögen verfüge", wenn dieser Kunde trotz Mahnungen weder Bürgschaft noch Sicherheit aufgebracht, sondern der Bank zum Ausgleich ihrer Forderungen lediglich Forderungen abgetreten hat.

Die geschäftsfreundliche Auskunft ist, wenn sie allein in Frage kommen soll, nur dann von Bedeutung, wenn der Anfragende denjenigen, der die Auskunft geben soll sowie dessen Art der Kreditbeurteilung kennt. Nur wenige Firmen können, wie etwa die Reichsbank, infolge von vielen und engen Beziehungen die geschäftsfreundliche Auskunft mit Vorteil benutzen. Dagegen kann die geschäftsfreundliche Auskunft als Ergänzung zur berufsmäßigen Auskunft in Frage kommen.

Die berufsmäßige Auskunfterteilung liegt vor, wenn sie gewerbsmäßig, d. h. gegen Entgelt, erteilt wird. Sie ist entweder organisiert oder nicht organisiert.

Die nicht organisierte berufsmäßige Auskunfterteilung wird meist als Nebengewerbe betrieben. Es wird bei ihr in den meisten Fällen auf die

[1]) § 826 B. G. B.: „Wer in einer gegen die guten Sitten verstoßenden Weise einem anderen vorsätzlich Schaden zufügt, ist dem anderen zum Ersatze des Schadens verpflichtet."

[2]) Entscheidung des Reichsgerichts vom 30. 9. 1911, Aktenzeichen: VI, 391/10.

Dummheit der Menschen spekuliert[1]). Diese Auskunftsbüros schießen seit Jahren pilzartig in die Höhe, um ebenso schnell wieder zu verschwinden, wobei sie zahlreiche Leidtragende hinterlassen, die so leichtfertig waren, im voraus zu bezahlende Auskunftzettel abzunehmen oder Abonnementsbeiträge zu zahlen für noch zu leistende Dienste, deren Erfolg in überschwenglicher Weise geschildert wurde.

Diese gewöhnlich unter hochtrabendem Namen an die Öffentlichkeit tretenden Auskunftsbüros bieten Auskünfte zu Schleuderpreisen an, die eine Garantie dafür, daß die Erkundigungen mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes eingezogen werden, nicht gewährleisten können. Die Inhaber haben oft eine recht fragwürdige Vergangenheit hinter sich. Die finanziellen Verhältnisse sind meist so, daß sie den bei den heutigen komplizierten Geschäftsverhältnissen bis zum Äußersten gestiegenen Anforderungen nicht genügen.

Die organisierte berufsmäßige Auskunfterteilung[2]) ist eine Nachfolgerin der nichtorganisierten. Personen, bei denen sich zahlreiche geschäftsfreundliche Anfragen anhäuften, — Agenten, Makler, Anwälte usw. —, kamen zuerst auf den Gedanken, die Auskunfterteilung zu organisieren.

Die ersten Ansätze lassen sich in England feststellen. Einen ungeahnten Aufschwung nahm die neue Einrichtung jedoch in den Vereinigten Staaten, wo sich die ersten Spuren anfangs der 30er Jahre des vorigen Jahrhunderts zeigten, denn hier wurde die Entwicklung von der räumlich weiten Ausdehnung der Geschäftsbezirke und durch sonstige Umstände begünstigt. Die Leistungen der großen amerikanischen Büros sind noch heute zu den besten zu zählen.

2. Die Entwicklung in den einzelnen Ländern.

a) Vereinigte Staaten von Amerika.

Die Entwicklung des Auskunftswesens in den Vereinigten Staaten ist insofern eigenartig, als sie sich nicht nach und nach — wie in Europa — anbahnte. Die Krisis von 1837 sowie die enorme Einwanderung machten den Geschäftsverkehr unsicher und drängten dadurch rascher als in Europa zum organisierten Kreditschutz hin. Die Entwicklung wurde dadurch gefördert, daß wegen der erhöhten Bedeutung, die der Kredit-

[1]) Eugen Sutro, a. a. O., Bd. 21, Heft 2.

[2]) Siehe Bürgel, Die Auskunftsbüros, a. a. O., S. 917 ff. Ehrenberg, a. a. O., Bd. 2. Frühauf, Die kaufmännischen Auskunftsbüros, a. a. O., S. 316 ff. Gerlach, a. a. O., S. 129 ff. sowie a. a. O. Heintsche, Jacoby, Königsberger, Pistor, Rathgen, Robé, Reichesperg, Sutro, Schmidt und verschiedene Schriften von Schimmelpfeng.

schutz für sie hatte, die amerikanischen Kaufleute eher als die europäischen geneigt waren, höhere Gebühren zu zahlen. Auch ist in Amerika die Geneigtheit zur geschäftsfreundlichen Auskunfterteilung weniger vorhanden. Dagegen ist der amerikanische Kaufmann eher als der deutsche bereit, sich zu einem freiwilligen Mitarbeiter der Auskunftsbüros zu machen, indem er nicht nur mit Nachrichten über andere, sondern auch mit solchen über sich selbst die angesehenen Institute versieht [1]).

Die ersten Spuren zeigten sich, wie erwähnt, anfangs der 30er Jahre des 19. Jahrhunderts. Damals bildete sich in New York ein Verein mehrerer Kaufleute, der einem Herrn Church die Aufgabe erteilte, ihren Verkehr mit den Südstaaten der Union zu überwachen und über die Verhältnisse der dortigen Kundschaft fortlaufend genaue Erkundigungen einzuziehen. Die aus diesen Erkundigungen hervorgehenden Berichte sollten ein Gemeingut der Gesellschaft sein. Obschon Church für diesen schwierigen Posten durch Rechtlichkeit, Umsicht, Beobachtungsgabe und Kenntnis der Personen und Verhältnisse wie geschaffen war, bestand der Verein nur kurze Zeit. Er kann als Vorläufer des ersten Auskunftsbüros betrachtet werden [2]).

Einige Jahre darnach verfiel ein New Yorker Anwalt, Lewis Tappan, auf den Gedanken, in den Südstaaten bezahlte Auskunftgeber zu gewinnen. So entstand 1841 das erste organisierte Auskunftsbüro auf amerikanischem Boden [3]), das sich zu der heute weit bekannten **Mercantile Agency of America R. G. Dun & Co.** auswuchs. Obwohl leidenschaftlicher Anhänger der dem Süden verhaßten Partei, die die Abschaffung der Sklaverei verlangte, gewann Tappan dank seiner Geschicklichkeit und Gewissenhaftigkeit dennoch bald das Zutrauen auch der großen Produzenten im Süden, die ein großes Interesse an zuverlässigen Auskünften über die Kreditfähigkeit der Agenten und Handlungshäuser des Nordens hatten, auf die sie für ihre großen Umsätze in erster Linie angewiesen waren.

Die Firma, die 1843 eine Filiale in Boston, 1845 solche in Philadelphia und Baltimore errichtete, verfügte nach vierjähriger Tätigkeit in New York

---

[1]) Der Zusatz „not rated" in Auskunftslisten, wie z. B. in den noch zu erwähnenden Referenzbüchern, besagt nicht ohne weiteres, daß die betreffende Firma die Selbstauskunft verweigert habe. Es wird dies hier und da, auch in der Literatur, irrtümlicherweise angenommen. Die Nichteinschätzung eines Geschäftshauses, einerlei, ob eine (oftmals unrichtige) Selbstauskunft erteilt worden ist oder nicht, soll vielmehr bekunden, daß die Auskunftsanstalt die Verhältnisse der fraglichen Firma für undurchsichtig und unsicher hält und somit die Einschätzung ablehnen muß.

[2]) Siehe Schimmelpfeng, Jahresbericht 1882.

[3]) Siehe a. a. O. Duns Review, Sutro, S. 4., Rohé und Gätcke.

über 352, in Boston über 115, in Philadelphia über 212, insgesamt über 679 Berichterstatter[1]).

1847 nahm Tappan einen Herrn Benjamin Douglass in die Firma auf. Douglass hatte durch ausgedehnte Reisen für sein väterliches Geschäft gute Kenntnisse in den Handels- und Kreditbräuchen der Südstaaten der Union, des Mississippigebietes und des Staates Ohio erworben. 1849 zog sich Tappan zurück. An seine Stelle trat sein Bruder Arthur Tappan, der 1854 austrat, so daß Douglass alleiniger Besitzer wurde. 1859 verkaufte Douglass die Firma an seinen Mitarbeiter Robert Graham Dun. Dun besaß in hohem Maße die Gabe, befähigte Leute ausfindig zu machen, mit denen er eine weitgehende Arbeitsteilung einführte.

Dun starb 1900. Er hat der Firma zu ihrem heutigen Weltrufe verholfen. Als er die Firma 1859 übernahm, bestanden sieben kleine Büros mit etwa 75 Angestellten; bei seinem Ableben (41 Jahre später) bestanden 140 Büros mit mehreren tausend Angestellten und einer kleinen Armee von Korrespondenten. Nach Duns Ableben wurde die Firma in eine offene Handelsgesellschaft verwandelt. Heute ist die Firma über die ganze Welt verbreitet. Es bestehen 146 Filialen in den Vereinigten Staaten und in Kanada, 23 in Deutschland, 6 in Spanien, 5 in Österreich-Ungarn, 4 in England, je 3 in Holland, Belgien und Italien, je 2 in Frankreich und Portugal und eine in der Schweiz.

Während der ersten Jahre ihres Bestehens hatte sich die Firma auf die Beantwortung von Einzelerkundigungen beschränkt. 1847 und 1848 wurden die ersten Versuche gemacht, die Resultate der Einzelerkundigungen systematisch zusammenzufassen und übersichtlich zu ordnen. Es geschah dies zunächst zu dem Zwecke eigener Information. Man ging aber bald dazu über, das gewonnene Material weiteren Kreisen gegen Entgelt zu überlassen. Dadurch war für das Büro eine neue Einnahmequelle in Form der Referenzbücher geschaffen. Das erste Referenzbuch erschien am 1. Februar 1859, kurz bevor Dun die Mercantile Agency übernahm. Es war 519 Seiten stark, konnte nur mit einem Schlüssel geöffnet werden und enthielt ein zweiseitiges alphabetisches Verzeichnis der Städte, ein solches der Firmen von 43 Seiten sowie 268 Namen. Heute enthalten die Referenzbücher (Reports genannt) die Namen aller Händler und Fabrikanten in den Vereinigten Staaten und in Kanada. Die Januarausgabe von 1916 enthielt 1882226 Namen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß viele Namensänderungen (Neu-Aufnahmen, Löschungen, Änderungen

[1]) Die Filiale Baltimore war gerade errichtet worden.

der Firmenbezeichnung usw.) vorgenommen werden müssen. 1915 waren insgesamt 1 310 525 Namen zu ändern.

Die Referenzbücher erscheinen heute in drei Ausgaben:

a) Die Principal Cities-Ausgabe, enthaltend sämtliche Firmen in den 300 größten Städten der Vereinigten Staaten und Kanadas,

b) die General-Ausgabe, enthaltend die Firmen in sämtlichen Plätzen der Union und Kanadas und

c) die Kanada-Ausgabe, die die Firmen sämtlicher Plätze Kanadas enthält.

Jede dieser drei Ausgaben erscheint jährlich in vier revidierten Auflagen, und zwar im Januar, März, Juli und September. Die Abonnementspreise für leihweise Lieferung bezw. Benutzung des Buches auf ein Jahr sind

sind	bei einer Auflage	zwei Auflagen	vier Auflagen
für Ausgabe a) . . .	ℳ 100.—	ℳ 150.—	ℳ 250.—
„ „ b) . . .	„ 150.—	„ 250.—	„ 350—400
„ „ c) . . .	„ —	„ —	„ 100.—

Nachträge, Ergänzungsberichte und Mitteilungen über Konkurse werden unentgeltlich geliefert. Hin und wieder erfolgt unaufgefordert eine Warnung vor dem drohenden Zusammenbruch der den Abonnenten befreundeten Firmen.

Die Referenzbücher enthalten nur die Namen der „business men“. Handel und Gewerbe, Bank und Börse, Versicherung und Bergbau sind einschließlich der Agenten und Makler und der selbständigen Frauen — trotz des Ausdruckes business men — vertreten. Nicht aufgeführt sind die Vertreter der liberalen Berufe, wie Künstler, Ärzte, Rechtsanwälte usw.

Hinter jedem Ortsnamen befinden sich Angaben über die geographische Lage, über Eisenbahn-, Post- und telegraphische Verbindungen, Einwohnerzahl, Banken und Spediteure. Die einzelnen Abschnitte des Buches sind nach Staaten geordnet. Diesen Abschnitten ist jedesmal eine gedrängte Übersicht über die handelsrechtlichen Beziehungen vorangestellt. Ein Anhang enthält eine Zusammenstellung aller Banken und Bankiers der Vereinigten Staaten und Kanadas.

Das zweite große Auskunftsinstitut der Vereinigten Staaten ist die **Bradstreet Company**[1]), die 1849 von Herrn Bradstreet mit Hilfe einiger befreundeter Firmen als Einzelfirma gegründet wurde. Das Unternehmen, das 1879 als Aktiengesellschaft[2]) inkorporiert wurde, arbeitete bereits von Anfang an mit bedeutendem Kapital, das im Laufe der Zeit noch ver-

[1]) Siehe a. a. O. Sutro und Gätcke.

[2]) Die Anteilscheine ruhen in wenigen Händen.

mehrt wurde, namentlich als der Betrieb einer großen Buchdruckerei mit Buchbinderei hinzukam. 1901 wurde das Kapital der Firma in den Geschäftsberichten auf $ 1500000 angegeben. Die Bradstreet Company will, wie alle mustergültigen Anstalten, nur kommerziellen Interessen dienen und erteilt grundsätzlich keine Auskünfte in Privat- und Familienangelegenheiten. Ihre Wirksamkeit erstreckt sich

a) auf Ermittelung der tatsächlichen Verhältnisse, der Leistungsfähigkeit und des Charakters der einzelnen Geschäftsleute zum Zwecke der Beurteilung der Kreditfähigkeit,

b) auf Beobachtung der Bewegungen und Veränderungen in Produktion und Handel sowie auf Beobachtung der Konjunkturen in den hauptsächlichsten Warengattungen und auf Darlegung von Rechtsverhältnissen.

Der Sitz der Oberleitung ist New York. Die Firma unterhält 97 Büros in den Vereinigten Staaten, elf in Kanada, eins in Kuba, zwei in Australien, eins in London, eins in Paris und eins in Berlin für den Teil von Europa außer England und Frankreich. Die Büros in London, Paris und Berlin sind mit der Auskunftei Schimmelpfeng verbunden.

Die Organisation der Gesellschaft beruht auf einer Verbindung von Zentralisation und Dezentralisation. Jedes Büro hat einen selbständigen Arbeitsbezirk und bedient seine Abonnenten direkt. Daneben bestehen an einzelnen Plätzen große Zentralarchive, die Berichte herausgeben. Die Archivberichte werden mindestens zweimal jährlich revidiert und den Abonnenten zugestellt.

Die von der Bradstreet Company von vornherein eingeführten Referenzbücher waren anfangs auf wenige große Plätze beschränkt. Nach und nach wurde die ganze Union einbezogen. Die Referenzbücher, „Bradstreet's Commercial Reports" genannt, erscheinen wie bei der vorher besprochenen Gesellschaft jährlich in vier Auflagen und enthalten genaue Angaben über Branche, Kapital und Kredit von über 1¼ Million Firmen der Vereinigten Staaten und Kanadas.

Außer den Referenzbüchern gibt die Gesellschaft jährlich eine sehr genaue Konkursstatistik der Vereinigten Staaten und Kanadas und außerdem eine wöchentlich erscheinende Handelszeitung, „Bradstreet's Journal", heraus.

Die Konkursstatistiken enthalten außer der Anzahl der Konkurse und der Höhe der Aktiven und Passiven interessante Aufschlüsse über die Ursachen, die zum Konkurse geführt haben. Bei den Ursachen wird unterschieden, ob sie auf Fehler der Fallierenden zurückzuführen sind oder nicht. Zur erstgenannten Gruppe gehören Untüchtigkeit, Unerfahrenheit, Mangel an Kapital, unvernünftige Gewährung von

Kredit, Spekulationen (außerhalb des regulären Geschäftes), Vernachlässigung des Geschäftes, persönliche Extravaganz und betrügerische Verfügung über Vermögen. Zu den Ursachen, die nicht auf Fehler der Fallierenden zurückzuführen sind, gehören besondere Umstände, wie Unglücksfälle usw., Konkurse anderer, die scheinbar solvente Schuldner waren, sowie besonderer oder ungehöriger Wettbewerb. Nach Sutro waren für 1900 mehr als drei Viertel aller Konkurse auf das Verschulden der Fallierenden zurückzuführen, während weniger als ein Viertel durch Ursachen bedingt wurden, die außerhalb der Gewalt des Fallierenden lagen. Aus einer derartigen Statistik, die jährlich nach denselben Gesichtspunkten mit großer Sorgfalt zusammengestellt wird, kann die Leitung bestimmte Schlüsse für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit ziehen.

Abonnementstarife nach Art der europäischen Auskunftsbüros hat die Gesellschaft nicht; sie trifft vielmehr in Amerika mit ihren Abonnenten ein deren Geschäftsbetrieb angepaßtes Abkommen. Man abonniert auf die Referenzbücher und erhält daneben das Recht auf eine vereinbarte Anzahl schriftlicher Auskünfte. Die Referenzbücher werden an die Abonnenten ausgeliehen und sofort umgetauscht, sobald eine neue Auflage erschienen ist. Der Preis richtet sich nach der Kundenzahl der abonnierten Firma, also gewissermaßen nach dem Nutzungswert, den die Bücher für diese haben.

Für die europäischen Firmen, die die Einrichtung der Company nicht so ausnutzen können wie die einheimischen Firmen, bestehen Abonnements auf eine kleine Anzahl von Auskünften. Auch die Referenzbücher werden in Europa ausgegeben.

Eine Firma, die früher mit zu den bedeutendsten zählte, ist die **Commercial Agency von Mc. Killop Sprague & Co.**, die 1842 gegründet wurde, 1848 in Konkurs geriet und von da ab bis 1882 die Bezeichnung „Credit Bureau“ führte. Seit 1882 führt sie die oben benannte Bezeichnung Ihre Referenzbücher, früher „Commercial Agency Registers“ benannt, erscheinen heute unter dem Titel „The Credit Guide“ (Standard Monetary Reference). Heute ist die Firma ohne nennenswerte Bedeutung.

Kleinere Institute, deren sich einige in der Union befinden, haben nicht vermocht, irgendwelche Bedeutung zu erlangen. Sie fristen meist ein kümmerliches Dasein. Auch das vereinsmäßige Auskunftswesen spielt eine untergeordnete Rolle. Von kaufmännischen und gewerblichen Vereinen, die Auskunftsbüros errichtet haben, seien genannt „Hardware Board of Trade“, „New York Furniture Board of Trade“, „Retail Dealer’s

Protective Association", „Stationer's Board of Trade" usw., die aber ebenfalls nicht von Wichtigkeit sind.

Die untergeordnete Rolle, die die kleineren Institute sowie die Auskunftsbüros der Vereine spielen, wird zum Teil dadurch verständlich, daß die Referenzbücher der führenden Gesellschafter in Wirklichkeit jedermann zugänglich sind. Es ist zwar den auf jene Bücher abonnierten Personen untersagt, anderen die Einsichtnahme zu gestatten, doch läßt sich die Mitteilung von Krediteinschätzungen schwerlich verbieten oder verhindern. Die umfangreichen Bücher liegen überall in den Privatkontoren der amerikanischen Geschäftsleute unverschlossen auf und laden den Auskunftsuchenden ein, Einsicht zu nehmen. Sie sind ein offenes Geheimnis. Dadurch wird den kleinen Instituten das Leben sauer gemacht und für die kleinen Geschäftsleute, für die an sich das vereinsmäßige Auskunftswesen der Vorteile nicht entbehren würde, entfällt der Grund, sich in Schutzgemeinschaften, Kreditreformvereinigungen usw. zusammenzutun.

b) England.

Das Auskunftswesen in England[1]) ist nicht so bedeutend, wie das in der Union, was zum Teil auf die von den amerikanischen abweichenden englischen Geschäftsbräuche und -sitten zurückzuführen ist. Trotz des ungeheuren Verkehrs ist in England die mit der allgemeinen Börsenzusammenkunft verbundene geschäftsfreundliche Auskunfterteilung sehr beliebt. Dasselbe gilt von der Bankierauskunft, die vorzüglich organisiert ist. Weiter lassen sich die Kreditverhältnisse Englands leichter übersehen als die der Union mit ihren großen unbesiedelten Flächen. Die rechtliche und faktische Sicherstellung des Kredits ist Englands besser als in den Vereinigten Staaten. Die Kreditfristen sind kürzer; persönliche Beziehungen treten in den Vordergrund. Das Bedürfnis der Krediterkundigung im eigenen Lande tritt etwas zurück, da der englische Handel mehr international als interlokal ist. Endlich liegt im englischen Geschäftsleben größere Ruhe und Stabilität; es ist nicht so rastloser und unsteter Art wie das amerikanische.

Das erste Auskunftsbüro in England[2]) ist, wie Schimmelpfeng feststellen konnte, der statistischen Liebhaberei eines Londoner Kaufmannes mit Namen Perry zu verdanken. Perry fertigte sich ein Verzeichnis über

---

[1]) S. a. a. O. Schimmelpfeng, Jahresbericht 1882 und die organisierte Krediterkundigung, S. 7ff., Gätcke und Hintsche.

[2]) Englische Kolonien siehe S. 164.

die ihm bekannt gewordenen Konkurse an, das von seinen Erben fortgesetzt, später zu einem allgemeinen Register über „ungünstige Tatsachen“ erweitert und an Abonnenten regelmäßig versandt wurde. Das von Perry unter dem Namen „Perry's Original Brankrupt and Insolvent Registry Office“ gegründete Auskunftsbüro besteht heute noch unter der Firma **Perry & Co. Limited.**

1836 entstand das Auskunftsbüro **Stubb's Mercantile Offices** (Trade Auxiliary Company, Limited). Dieses Büro sammelte und veröffentlichte von Anfang an gerichtliche und außergerichtliche Daten. Es benutzt dazu ein wöchentlich erscheinendes Journal, „Stubb's Weekly Gazette“. Diese Zeitschrift bringt in kleinen Artikeln neue, das Interesse der Handelswelt berührende Gesetze, bespricht gerichtliche Entscheidungen und führt alle im Laufe der Woche eingetragenen Konkurse, Liquidationen, Gläubigerversammlungen, Gesellschaftsauflösungen, Urteile der Bezirksgerichte, Geschäftsergebnisse öffentlicher Gesellschaften, Übertragungen, Schuldverschreibungen u. dgl. auf. Es enthält ferner sämtliche Wechselproteste, die im Vereinigten Königreiche erfolgen sowie die schottländischen Kontumazialurteile.

Das Hauptbüro der Firma ist London. Sie unterhält Zweigbüros in 26 englischen, 3 irischen und 4 schottischen Städten, außerdem Agenturen in den meisten Orten des Verein. Königreichs, den Vereinigten Staaten von Amerika und den britischen Kolonien.

Die 1857 gegründete **Seyd & Co's Credit Agency** ist eine der ersten Auskunftsfirmen des Landes. Sie sieht, wie Stubb, ihre Aufgabe hauptsächlich in der Sammlung von Daten und veröffentlicht zu diesem Zwecke Commercial Credit Lists. Die Listen werden von der Firma Estell & Co. herausgegeben und erfreuen sich trotz ihres hohen Preises ziemlicher Beliebtheit.

Krediteinzelauskünfte werden nur an Abonnenten erteilt. Die Zahl der einlaufenden Kreditanfragen ist aber nicht sehr groß.

Außer den genannten Firmen sind noch von Bedeutung „The City and Suburban Creditors Association Limited“ sowie „The Credit Index Co.“ Die Hauptbüros beider Firmen sind in London.

Es bestehen in England auch noch eine Anzahl kleinerer solider Büros, z. B. „Kemps Mercantile“, London, „Flint & Co.“ London, die aber meist nur örtliche Bedeutung haben.

Der Schwerpunkt der englischen Auskunfterteilung liegt, wie bei der Beschreibung der englischen Firmen bereits angedeutet wurde, hauptsächlich in gedruckten Aufzeichnungen und Kreditlisten (Referenzbüchern).

Im Gegensatz zu den amerikanischen umfassen die englischen Referenzbücher nur ein bestimmtes geographisches Gebiet, das oft sehr eng begrenzt ist. Es werden von einem Büro z. B. 10 Bücher herausgegeben, von denen jedes einen Distrikt (z. B. den Baumwoll-Distrikt von Manchester) und, oft in mehreren Teilen, die einzelnen Städte dieser Distrikte behandelt[1]).

Neben allgemeinen Informationen über Handelshäuser, in- und ausländische Bankiers, Kommissare, Agenten, Mäkler usw. enthalten die Referenzbücher auch Brancheverzeichnisse, Verzeichnisse über Geschäftseröffnungen, bestehende oder gelöste Verbindungen, Zahlungseinstellungen, Bankrotte, bevorstehende Auflösungen, sowie endlich bei jeder einzelnen Firma Angaben über die allgemeine wirtschaftliche Lage, Ausdehnung der Erwerbstätigkeit und über Schätzung des Vermögens und des Kredits. Ein besonderer Teil der Bücher enthält meist Angaben über Aktien- und andere Handelsgesellschaften mit besonderer Berücksichtigung der Banken und Versicherungsgesellschaften. Interessant ist, daß in englischen Referenzbüchern bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit auch der Charakter und das Gutdünken des Kreditgebers berücksichtigt werden. Die Kreditgeber werden z. B. nach ihrer Geneigtheit, schnell, weniger schnell oder vorsichtig Kredit zu geben, in 3 Klassen (Kreditor A, B und C) eingeteilt. Die Firma, deren Kreditwürdigkeit zu beurteilen ist, erhält ein bestimmtes Zeichen (Buchstabe, Zahl usw.). Dieses Zeichen sagt dem Kreditgeber, der aus bestimmten Gründen (es braucht nicht Leichtsinn zu sein) geneigt ist, schnell Kredit zu geben, daß die Firma für jeden Betrag, dem zweiten Kreditgeber, daß dieselbe Firma für 10000 £ und dem vorsichtigen Kreditgeber, daß sie für 1500—3000 £ gut sei.

Die Bestimmung, daß die Referenzbücher nur von dem Abonnenten benutzt werden dürfen, wird strenger als in den Vereinigten Staaten gehandhabt. Die Bücher sind unter Verschluß zu halten. Jeder Abonnent muß sich durch Unterschrift verpflichten, die Bedingungen, unter denen ihm das Buch geliehen wird, genau zu erfüllen. Die Abonnenten der Referenzbücher können gegen spezielle Bezahlung mündliche oder schriftliche Einzelauskünfte über in- oder ausländische Firmen einziehen. Diese Einzelauskünfte entsprechen jedoch kaum den billigsten Anforderungen. Die Schuld liegt zum Teil an der englischen Geschäftswelt, der in der Regel eine kurze Notiz genügt. „Ordinary trade risk" (Gewöhnlicher Geschäftskredit kann gewährt werden) oder „Cash transactions are

[1]) Die Abonnementspreise sind nach der Zahl der abonnierten Bücher (lists) abgestuft.



advised" (es ist geraten, nur Kassengeschäfte zu machen) ist oft der ganze Inhalt einer Auskunft. Ein „There seems to be a screw loose", womit man sagen will, daß etwas nicht ganz in der Ordnung zu sein scheint, genügt oft, von der Kredigewährung abzusehen, ohne daß in der Auskunft Art oder Sitz der Störung angegeben ist.

Erst kurz vor dem Kriege, als auch die internationalen Institute, z. B. die amerikanischen R. G. Dun & Co. und The Bradstreet Company sowie das deutsche W. Schimmelpfeng, ihre Büros in England eröffneten, scheint eine kleine Änderung eingetreten zu sein. Zwar hält der Engländer ausführliche Berichte im allgemeinen immer noch für überflüssig. Die in England wohnenden ausländischen Abonnenten wünschen die Berichte jedoch so ausführlich, wie sie sie im eigenen Lande gewöhnt waren.

In den britischen **Kolonien** wird das Bedürfnis nach Krediterkundigung fast durchweg von den beiden bedeutendsten amerikanischen Büros, The Mercantile Agency und The Bradstreet Company befriedigt. Es haben sich jedoch auch hier einige englische Firmen entwickelt. So hat

Australien

seit 1855 ein Auskunftsbüro „The New South Wales Trade Protection Society" in Sidney. Zweck dieser Vereinigung ist,

a) ihren Mitgliedern durch den Sekretär vertrauliche Informationen über die Lage und den Ruf jeder Person, die zum Handel in Neu-Süd-Wales, Victoria, Queensland, Neuseeland und Tasmania in Beziehung steht, zu erteilen;

b) ihre Mitglieder regelmäßig durch gedruckte Notizen über alle in der Kolonie Sidney und in Queensland anhängig gemachte Klagen, bills of sale[1]), gerichtliche Ansprüche usw. auf dem laufenden zu erhalten.

Die indischen Besitzungen

Englands haben ein Auskunftsbüro in „Stead's Enquiry Office and Mercantile and Real Property Register" in Bombay. Dieses Institut wurde 1882 durch Henry Stead, Notar und Mitglied des Institute of Chartered Accountants of London, gegründet.

Frankreich[2]).

Obwohl Frankreich die ersten Handelskammern schuf und auch heute noch über gute Interessenvertretungen auf dem Gebiete des Handels und

[1]) bills of sale sind Mobilarschuldverschreibungen. Der Gläubiger hat das Recht, den beweglichen Besitz eines Schuldners zu verkaufen.

[2]) Siehe a. a. O. Hintsche, S. 10ff. und Schimmelpfeng, Jahresbericht 1882.

Gewerbes verfügt, reichen die Organisationen zur berufsmäßigen Auskunftserteilung, ähnlich wie in England, an die großen amerikanischen Organisationen nicht heran.

Die 1857 gegründete **Sûreté de Commerce**, ging aus der Sécurité de Commerce, einer 1849 auf Aktien und auf Gegenseitigkeit gegründeten und 1857 liquidierten Kreditversicherungsgesellschaft hervor.

Die Sûreté de Commerce wurde 1882 in ein Aktienunternehmen umgewandelt, das mit einem Kapital von Frcs. 2000000 arbeitet.

Das Informationsgebiet der Gesellschaft erstreckt sich auf Europa, die französischen Besitzungen und auf die Vereinigten Staaten. Für Frankreich gibt sie außer festen Abonnements

auf	25	50	100	200 Zettel
zum Preise von	$42^1/_2$	75	110	165 Frcs

Abonnements à forfait (Pauschalabonnements) zum Preise von Frcs 180 aus, die zum Gebrauch bis zu 300 Zetteln jährlich berechtigen.

Auskünfte über Firmen in den Vereinigten Staaten kosten je Frcs 10, über solche in Rußland, Schweden, Norwegen, Griechenland, Türkei, die Donaufürstentümer, Ägypten und Tunis je Frcs 5, über solche in Korsika, Algier und die noch nicht aufgeführten europäischen Länder je Frcs 3.

Ein weiteres Abonnement ist für sog. konfidente Mitteilungen zum Preise von Frcs 50 pro Jahr eingerichtet. Diese Mitteilungen sind aber nur berichtigende Nachträge zu früher erteilten Auskünften, wie sie in Amerika und Deutschland durchweg ein Jahr lang kostenfrei abgegeben werden.

Das zurzeit in Frankreich bedeutendste Büro ist nicht im Lande selbst, sondern 1862 in Amsterdam gegründet worden. Es ist die Firma **Wys Muller & Co.**, die in Paris und Amsterdam Zentralen hat. Bis zum Kriege bestanden solche auch in Brüssel und Berlin.

Von den vier Abteilungen, die das Institut errichtet hat, befaßt sich die Abteilung A mit der Auskunfterteilung. Abteilung B ist eine Vereinigung von Kaufleuten aller Branchen, die sich gegenseitig durch monatlich erscheinende private Mitteilungen — es sind schwarze Listen — über ihre säumigen Schuldner vor Verlusten schützen wollen. Die Schuldner werden erst auf gütlichem Wege, dann gerichtlich zur Erfüllung ihrer Verbindlichkeiten veranlaßt. Abteilung C ermittelt Vertreter in allen Branchen und Ländern und weist Bezugsquellen und Absatzgebiete nach. Abteilung D befaßt sich mit der Vertretung in Konkursen.

Die Auskünfte werden in einfache Auskünfte und in ausführliche Berichterstattungen eingeteilt. Besonderen Wert legt die Firma auf die Er-

teilung von Aufschlüssen über besondere Fragen geschäftlicher Art, wie Gutachten über Produktions-, Steuer-, Grundwert- usw. Verhältnisse, über Leistungsfähigkeit von Fabriken, Aussichten eines Unternehmens, Wertpapierkurse u. dgl. Die Firma behalf sich eine Zeitlang mit den Kalenderberichterstattern, mußte aber dabei viele Nachteile mit in Kauf nehmen, über die an anderer Stelle berichtet ist. (Weiteres siehe unter Deutschland.)

Ein anderes Unternehmen, das sich aber nur mit der Auskunfterteilung befaßt, ist die im Jahre 1882 gegründete **Compagnie d'Assurance Commerciale** zu Paris. Die Gesellschaft verfolgt neben der Auskunfterteilung die Aufgabe, den im Kreditverkehr erlittenen Verlust zu ersetzen. Die Gesellschaft setzte die Dauer ihres Bestehens im voraus auf 60 Jahre fest. Das Kapital beträgt Frcs. 1 500 000. Hintsche[1]) urteilt über das Unternehmen wie folgt: „Das Unternehmen begegnet im allgemeinen sehr geringem Vertrauen und wird voraussichtlich wie alle ähnlichen Unternehmungen, die das Problem der Kreditversicherung bisher zu lösen bemüht waren, an den kolossalen Schwierigkeiten zugrunde gehen."

Die bereits 1848 gegründete, 1881 in eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von Frcs 500 000 umgewandelte Union Commerciale, Paris, kommt heute weniger als Auskunftsanstalt, sondern als Inkassostelle für Wechsel in Betracht. Als solche wird sie von vielen Pariser Bankiers benutzt.

In Frankreich befassen sich auch die Handelskammern sowie die Chambres syndicales mit der Auskunfterteilung. So hat z. B. die „Chambre Syndicale de Commerce et de l'Industrie de Tissus" ein unter tüchtiger Leitung stehendes Büro gebildet, das zu seinen Mitgliedern die ersten Manufakturwarenhändler zählt.

Seit 1861 sieht man in Frankreich jedes Jahr neue Büros auftauchen und untergehen. Wenn man die unzähligen „bureaux de placement" usw., die sich auch mit Auskunftserteilung befassen, mit gelten lassen will, so ist Frankreich dasjenige Land, das die meisten Auskunftsbüros aufzuweisen hat. Das französische Ministerium für Handel und Gewerbe wußte das Auskunftswesen frühzeitig zu würdigen; es lenkte bereits 1862 im Moniteur universel die Aufmerksamkeit des Handelsstandes darauf und empfahl auch direkt vertrauenswürdige Institute zur Benutzung. 1883 wurde vom Handelsministerium die Gründung eines offiziellen Informationsbüros beschlossen, das als Zentralstelle für alle Informationen dienen soll, die

[1]) Hintsche a. a. O. S. 12.

aus den einzelnen Departements des Ministeriums, aus den Konsularberichten des In- und Auslandes, aus kommerziellen und volkswirtschaftlichen Berichten anderer Art sowie auf dem Wege der Korrespondenz von Firmen und Privatpersonen erlangt werden. Diese Informationen werden der Handelswelt zugänglich gemacht.

Erwähnung verdient noch das „Journal des comptoirs de renseignements commerciaux". Diese Zeitschrift enthält ein mehr als 200 Firmen zählendes Verzeichnis von französischen Auskunftskontoren und Agenten, deren Mehrzahl dieses Geschäft jedoch nur nebenher zu betreiben scheint.

In Algerien befaßt sich das 1883 von Maurice Maurel in Algier gegründete Büro mit der Erteilung von Auskünften auf Algier, Tunis, Marokko und einige europäische Staaten sowie mit dem Inkasso zweifelhafter Forderungen und der Vertretung in Konkursen. Obwohl sehr kleinen Umfanges, hat sich dieses Büro besser bewährt als viele Büros im Mutterlande.

Die Auskünfte der französischen Auskunfteien genügen im allgemeinen berechtigten Anforderungen nicht. Viele Büros gründen ihre Auskünfte in der Hauptsache auf die Aussagen des „concierge"; andere klassifizieren die zu beurteilenden Firmen mit Hilfe des Adreßbuches „Didot-Bottin" oder nach schablonenmäßiger Registrierung von Daten und Zahlen aus dem Moniteur oder anderen Zeitungen. Die Vertreter fast aller Büros überlaufen den Geschäftsmann, preisen ihre wenig zuverlässigen Auskünfte an und drängen ihm mit Gewalt ein Abonnement auf. Die Auskünfte sind ähnlich wie die englischen, zu kurz und allgemein gehalten. Typisch ist die Auskunft: Ancienne maison, fait des affaires et paie bien. Crédit ordinaire.

Dabei ist die Auskunftsbeschaffung in Frankreich nicht schwierig. Die Gesellschaftsverträge werden veröffentlicht, das Anfangsvermögen des Geschäftes wird handelsgerichtlich eingetragen und amtlich bekannt gemacht, das Hypothekenbuch ist allgemein zugänglich, und täglich erscheinende Zeitungen, wie „Le Courrier", bringen, analog der von Stubbs herausgegebenen Weekly Gazette in England, alle gerichtlichen und gesetzmäßigen Bekanntmachungen über Zwangsversteigerungen, Bildung von Gesellschaften und Veränderungen bei denselben, Konkurse, Hypothekenverschreibungen und Löschungen, Gütertrennungen usw.

In Frankreich besteht, im Gegensatz zu Amerika und Deutschland, die Einrichtung der direkten Korrespondenz zwischen den Abonnenten und Vertrauensmännern der Gesellschaft. Die Anfragen und Auskünfte gelangen also nicht an das Zentralbüro.

d) Die übrigen Länder Europas mit Ausnahme von Deutschland.

α) Belgien[1]).

Das erste belgische Auskuftsbüro wurde in den 40er Jahren des vorigen Jahrhunderts gegründet und bestand noch vor Ausbruch des Krieges. Es war bekannt unter der Firma „Comptoir de Renseignements pour la Belgique et l'Etranger, M. Julien Verhulst". Die Firma hatte jedoch in letzter Zeit nicht mehr die frühere Bedeutung.

Die im Jahre 1879 ins Leben gerufene „Association Mutuelle du Commerce et de l'Industrie" in Brüssel wurde von belgischen Auskunftsbüros, ersten Handeltreibenden und Industriellen gegründet. Aus ihr bildete sich später die „Association commerciale et industrielle, C. Vandewiele & Co., die auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit beruht. Die Mitglieder haben die Verpflichtung, der Direktion alle ihnen bekannt werdenden Daten mitzuteilen, die für den Handelsstand von Interesse sein können.

In Belgien leiden die Auskünfte noch mehr als in Frankreich und England an dem Mangel der Ausführlichkeit. „Bon, mérite crédit" (Gut, verdient Kredit), oder „faible, mieux vaut s'abstenir" (Schwach, am besten ist, davonzubleiben), lauten viele Auskünfte.

Die belgischen Büros haben sich nicht zu größerer Bedeutung aufzuschwingen vermocht.

β) Holland[2]).

Auch in Holland haben sich größere Institute noch nicht herausgebildet. Eine Gründung der 1860er Jahre ist die „Inrichting Securitas" in s'Gravenhage, die sich neben der Auskunfterteilung in der Hauptsache mit der Einziehung zweifelhafter Forderungen befaßt. Sie steht in ziemlich gutem Rufe.

Auch die 1883 gegründete Firma Romijn & Eigemann in Amsterdam ist für die Erteilung ausführlicher und zuverlässiger Auskünfte bekannt.

---

[1]) Siehe a. a. O. Hintsche, S. 13f. und Schimmelpfeng, Jahresbericht 1882.

[2]) Siehe a. a. O. Sutro, S. 4, Schimmelpfeng, Jahresbericht 1882 und Hintsche, S. 14.

γ) Schweiz.

Das bekannteste schweizerische Auskunftsbüro ist das von Ch. Eckel, das 1858 in Paris gegründet, dann nach Straßburg und 1872 nach Basel verlegt wurde.

Die Auskünfte dieses Büros sind gründlich und im großen und ganzen eingehend gehalten. Das Eckelsche Büro wurde vom französischen Ministerium für Handel und Gewerbe, von der Straßburger Handelskammer sowie von der Königl. Württemberg. Zentralstelle für Handel und Gewerbe in Stuttgart den nach der Schweiz exportierenden Kaufleuten wiederholt empfohlen.

In den 1860er Jahren kamen und schwanden viele Auskunftsunternehmungen. So wurde 1870 die Firma Tritschler & Heydorff in Basel gegründet, deren Inhaber aus dem Eckelschen Unternehmen hervorgegangen sind. Tritschler führt das Geschäft seit 1874 allein.

Weniger bedeutend sind die Auskunftsbüros von Joseph Döpfner in Luzern und E. Guillaumet in Genf. Die Gebühren beider Firmen sind so niedrig, daß ihre Leistungsfähigkeit beeinträchtigt wird.

δ) Russland.

Hier war das Auskunftswesen bis zum Kriege noch im ersten Stadium der Entwicklung. Die Gründung von Auskunfteien wird von der Hinterlegung einer Kaution von 15000 R abhängig gemacht. Die Errichtung erfolgt nur auf Widerruf. Um beides zu umgehen, suchen sich die russischen Büros als Agenturen ausländischer Informationsbüros auszugeben.

ε) Spanien.

Die spanischen Agencias de informes sind meist Nachahmungen französischer und belgischer Büros. Sie sind nur von lokaler Bedeutung. Erwähnung verdient jedoch die „Union Fabril y Mercantil de Barcelona“, deren Mitglieder — angesehene Kaufleute und Industrielle Barcelonas — sich gegenseitig auf Grund der mit ihrer Kundschaft gemachten Erfahrungen Auskunft erteilen. Als kleine solide Büros empfiehlt Hintsche[1]) die von „Enrique y José Ma Palacio“ in Madrid und „Francisco Caamano“ in Valladolid.

ζ) Italien.

Die „Ufficii d'informazione commerziale“ arbeiten, wie meist Büros in den romanischen Ländern, mit prunkenden Namen und vielversprechenden Prospekten, verschwinden aber ebenso plötzlich wie sie auftauchen.

---

[1]) a. a. O. S. 15.

Eine merkwürdige Organisation gab sich der 1883 in Genua gegründete „Mercurio Italiano", der seine Hauptaufgabe in der Registrierung von Handelsfirmen und in der Klassifikation ihres Kredits erblickt. Er will dadurch der „Versicherungsgesellschaft gegen das kommerzielle Risiko", deren Gründung er als seinen Endzweck bezeichnete, die nötigen Unterlagen verschaffen. Die Klassifikation des Kredits wird, wie der Prospekt zu erkennen gibt, durch ein Kollegium hervorragender Handelsleute in den größeren Städten Italiens mittels geheimer Abstimmung vorgenommen.

η) Nordische Länder.

In Dänemark, Schweden und Norwegen ist das Auskunftswesen bisher über einen primitiven Ansatz nicht hinausgekommen. Zu erwähnen ist jedoch das 1881 von Bonnevie Angell in Bergen gegründete Institut, das sich in Norwegen und in einem Teile Schwedens das Vertrauen der Handelswelt erworben hat.

ϑ) Rumänien.

Das Auskunftswesen in Rumänien ist von Österreich-Ungarn her verpflanzt worden, hat aber eine wenig solide Grundlage. Rumänien ist das Land der Bankerotteure par excellence, und aus deren Reihen gehen hier gewöhnlich die Gründer der Auskunfteien hervor. Um diesem Übelstand abzuhelfen, hat sich 1882 der „Cercle des Commerçants Roumains" in Jassy gebildet. Es ist dies eine Vereinigung von Kaufleuten, die sich zum Zwecke der Informationsbeschaffung über die Geschäftsleute ihres Platzes jedermann zur Verfügung stellen. Die Vereinigung veröffentlicht im Auslande eine von dem Handelstribunal zu Jassy aufgestellte Liste fauler Kunden.

ι) Österreich.

In Österreich haben rechtliche Bestimmungen einer gedeihlichen Entwicklung des Auskunftswesens hemmend im Wege gestanden. Die berufsmäßige Auskunftserteilung wurde früher vom Gesetzgeber als unzulässiges Gewerbe bezeichnet. Bis 1885 entwickelte sich in Österreich das Auskunftswesen zwar üppig, aber unter dem Deckmantel von „Agenden", das sind Merkbücher, die zu unzähligen Zivil- und Ehrenbeleidigungsprozessen Veranlassung gaben, so daß, nachdem 1885 der Konzessionszwang eingeführt worden war, sämtliche Wiener Büros unter der Begründung des Konzessionsmangels geschlossen wurden.

Daß man aber von der Notwendigkeit des Auskunftswesens überzeugt war, beweist der Umstand, daß der österreichische Handelsminister durch Erlaß vom 15. November 1882 den Handelsstand aufforderte, ein Infor-

mationsbüro für die Handelsinteressen im Orient zu gründen. Es sollten diesem Büro die von den Konsulen eingehenden Nachrichten zur Verfügung gestellt werden. 1882 wurde ein Entwurf fertiggestellt. Bei dem Entwurf blieb es. Dagegen ging an die Konsulen die Instruktion, alle Anfragen der Geschäftswelt auf das eingehendste zu beantworten.

Seitdem die gesetzlichen Bedingungen zur Konzessionserteilung — Nachweis der Verläßlichkeit, Befähigung, allgemeine und kaufmännische Bildung — von den Inhabern einzelner Büros erfüllt werden, besitzt Österreich zu Recht bestehende Auskunftsbüros, die aber sämtlich kaum über lokale Bedeutung hinausgehen. Dagegen finden Firmen anderer Länder, wie W. Schimmelpfeng, Wys Muller & Co. in Österreich ein reiches Betätigungsfeld.

e) Deutschland.

α) Einzelunternehmungen.

In Deutschland befaßte sich zuerst der Kaufmann S. Salomon mit der berufsmäßigen Krediterkundigung. In seinem Berufe als Makler wurde er mit geschäftsfreundlichen Anfragen so sehr in Anspruch genommen, daß er beschloß, für seine Auskunfterteilung eine kleine Gebühr zu berechnen. So entstand 1862 „Salomons Erkundigungsbüro zur Wahrung kaufmännischer Interessen für Stettin und die Provinz Pommern“ in Stettin.

Das älteste organisierte Auskunftsbüro ist das 1862 von Lesser und Liman in Berlin gegründete. Diese Firma hat lange Jahre hindurch eine führende Rolle unter den deutschen Auskunfteien gespielt. 1916 stellte sie ihren Betrieb für den Rest des Krieges ein, ging jedoch bereits am 16. März durch Kaufvertrag in die Hände der „Prometheus Film-Gesellschaft m. b. H.“, Berlin, über, die seit dem 28. April 1916 „Auskunftei für Handel und Industrie G. m. b. H.“ firmiert. Der Sitz dieser neuen Firma, die mit einem Grundkapital von ℳ 50000.— arbeitet, ist Berlin.

Es folgte nun die Gründung eines Auskunftsbüros nach dem anderen. Nur wenige haben sich bewährt. Die Mehrzahl ging kurz nach der Gründung infolge des Mangels an Mitteln oder an der Unfähigkeit des Leiters zugrunde.

Mit der am 1. November 1872 in Berlin und Frankfurt a. M. erfolgten Gründung des „Auskunfts- und Kontroll-Bureaus über geschäftliche, insbesondere Kreditverhältnisse von W. Schimmelpfeng“, seit März 1889 „Auskunftei W. Schimmelpfeng“ genannt, beginnt die eigentliche zielbewußte Organisation der deutschen berufsmäßigen Krediterkundigung.

Obschon die Firma in Frankfurt a. M. und Berlin gegründet worden war, wurde Berlin bald Sitz der Zentrale. Zweigniederlassungen wurden nach und nach zunächst innerhalb Deutschlands, seit 1885 im Auslande errichtet. An größeren Plätzen, an denen keine Filialen sind, werden Haupt- und Nebenkorrespondenten beschäftigt; erstere sind kontraktlich verpflichtet, nur für die Auskunftei Schimmelpfeng zu arbeiten. In den Vereinigten Staaten, in Kanada und in Australien war die Auskunftei bis zum Ausbruch der Feindseligkeiten durch „The Bradstreet Company" vertreten. Schimmelpfeng besorgte alle Erkundigungen auf dem europäischen Kontinent für die Bradstreet Company, während diese in den oben genannten Staaten in gleicher Weise für Schimmelpfeng tätig war. In den übrigen Ländern wirkten beide gemeinsam.

Die Zahl der erteilten Auskünfte betrug anfangs der 80er Jahre jährlich etwa 200000; heute übersteigt sie mehrere Millionen.

Die Auskunftei zerfällt in zwei Hauptabteilungen:

Abteilung I: Abteilung für Auskunfterteilung über kommerzielle Verhältnisse, insbesondere Kreditverhältnisse,

Abteilung II: Abteilung für Vertretung in kommerziellen Rechtsangelegenheiten und Einziehung kaufmännischer Forderungen im In- und Auslande.

Die Auskünfte der **Abteilung I** werden nur an Abonnenten erteilt. Die Kosten werden nach zwei Tarifen berechnet.

Tarif a findet bei der einfachen Kreditauskunft Anwendung. Die einfache Kreditauskunft beruht auf der Aussage eines Gewährsmannes unter Benutzung des im Archiv bereits vorgefundenen Materials. Eine solche Auskunft soll nur ein Beitrag für die etwa noch anderweitigen Erkundigungen des Kreditgebers sein. Nur der Kreditgeber soll und kann darüber entscheiden, ob die Auskunft ihm für den Zweck genügt, für den er sie einholt. Die Beantwortung der Frage, in welcher Höhe dem Kreditsuchenden Kredit bewilligt werden kann, gehört nicht zur einfachen Kreditauskunft.

Der Preis einer einfachen Kreditauskunft schwankt zwischen ℳ 1.10 und ℳ 2.—. Es berechtigt nämlich

eine Zahlung von 550 300 195 140 100 75 50 20 ℳ

zu 500 250 150 100 70 50 30 10 Auskünften im Jahr.

Kreditauskünfte über Geschäfte in Staaten außer Deutschland und Österreich-Ungarn unterliegen einem Zuschlag, der meist 1 bis 2 ℳ, in außereuropäischen Ländern je nach dem Ort 4—30 ℳ beträgt.

Tarif b wird ausführlichen Sonderberichten zugrunde gelegt. Es

handelt sich hierbei um die ausführliche, oft mehrere Seiten lange Beantwortung von Spezialfragen, die bei unklaren Verhältnissen, bei ungewöhnlichen Krediten und beim Vorliegen besonderer, zur Vorsicht mahnender Merkmale gestellt werden.

Gibt der Abonnent keine Grenze an, in der sich die Gebühren bewegen sollen, so führt die Auskunftei die Erkundigungen nach eigenem Ermessen aus. Stellt sich jedoch heraus, daß die Gebühren den Betrag von ℳ 15 bei Deutschland und Österreich-Ungarn und von ℳ 20 bei den übrigen europäischen Ländern übersteigen, so wird der Abonnent hiervon vor Ausführung der Erkundigung in Kenntnis gesetzt.

Auskunft über Privatpersonen wird nur dann erteilt, wenn der Anfragende nachweist, daß ein geschäftliches Interesse vorliegt.

Die Tätigkeit der **Abteilung II** kommt der der Abteilung I insofern zugute, als sie der Abteilung I die Möglichkeit gibt, sich eingehender über die Vermögenslage der Schuldner zu orientieren. Im einzelnen läßt sich die Tätigkeit der Abteilung II wie folgt skizzieren:

1. Die Lage des Schuldners und die Ursachen, die ihn veranlassen, seinen Verbindlichkeiten nicht nachzukommen, sind zu ermitteln. Bei nur zeitlichen Störungen im Geschäftsbetriebe des Schuldners soll versucht werden, einen Vergleich anzubahnen, wenn anzunehmen ist, daß sich die Störungen bei einiger Nachsicht der Kreditgeber beseitigen lassen. Gerichtliche Schritte werden immer nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Auftraggebers eingeleitet. Vorher werden sowohl das Kostenrisiko als auch die Rechtsfrage einer sorgfältigen Prüfung unterzogen.

2. Konkurse im In- und Auslande werden angemeldet. Erweisen sich die Bemühungen wegen Zahlungsunfähigkeit der Schuldner als fruchtlos oder steht die Uneinbringlichkeit der Forderung von vornherein fest, so wird im Archiv der Auskunftei Vormerkung genommen, damit, sobald hier von einer Besserung der Verhältnisse etwas bekannt wird, das Verfahren wieder aufgenommen werden kann. Durch diese Einrichtung ist schon mancher verloren gegebene Posten nachträglich gerettet worden.

3. Den Kunden ist sachverständiger Rat zu erteilen, wozu die Abteilung durch langjährige Erfahrungen und Verbindungen sowie genaue Kenntnis des Kreditrechts der verschiedenen Länder besonders befähigt erscheint.

Neben einer im voraus zu entrichtenden Gebühr und der ev. Ersetzung der durch die Führung eines Prozesses entstandenen Kosten ist bei voller oder teilweiser Befriedigung des Gläubigers eine Provision zu zahlen, deren Festsetzung von Fall zu Fall, je nach Resultat, Mühewaltung und Auslagen erfolgt.

Von direkten Regulierungen muß alsbald Anzeige gemacht werden. Dieselben unterliegen, wenn dem Schuldner die Beauftragung der Abteilung II bereits angekündigt war, der Provisionsberechnung.

Zu den Einzelunternehmen ist trotz der Bezeichnung das **Kartell der Auskunfteien Bürgel** zu zählen. Die Firma wurde im Jahre 1885 als G. m. b. H. von Martin Bürgel gegründet. 1903 schlossen sich die bis dahin entstandenen Zweigniederlassungen (etwa 300) unter der Firmenbezeichnung „Zentrale des Kartells der Auskunfteien Bürgel G. m. b. H." zusammen. Die Hauptauskunftsstelle blieb in Berlin, während der Sitz der Firma nach Aachen verlegt wurde, da es von hier aus leichter war, auch in Westeuropa Auskunftsstellen zu errichten.

Die Zentrale in Aachen beaufsichtigt die Geschäftsführung der Kartellmitglieder und ist mit angemessenen Zwangsrechten (Ausschluß ungeeigneter und Bestrafung säumiger Kartellmitglieder) ausgestattet, die die Wirksamkeit der Aufsicht verbürgen. Von der Zentrale angestellte Reisebeamte überwachen den Geschäftsbetrieb in den Auskunftsstellen. Der Gesamtgewinn wird unter die Kartellmitglieder aufgeteilt. Dadurch entsteht ein Gegenseitigkeitsverhältnis, das das Geschäftsinteresse eines jeden Kartellmitgliedes wachhält.

Die Auskunftei Bürgel hat, wie auch Schimmelpfeng, das Prinzip der dezentralisierten Organisation der Auskunftsstellen verbunden mit dem der Zentralisation des Auskunftsmaterials. Das Tätigkeitsgebiet des Kartells ist in Bezirke eingeteilt. Das gesamte Auskunftsmaterial über einen bestimmten Bezirk wird an der für diesen Bezirk zuständigen Geschäftsstelle gesammelt. Will eine Auskunftsstelle Auskunft über den Kaufmann Flock in Frechen bei Cöln haben, so muß die Anfrage durch die Geschäftsstelle Cöln gehen. Eine direkte Anfrage nach Frechen würde eine Vertragsstrafe zur Folge haben. Durch diese Zentralisation des Auskunftsmaterials wird die Zuverlässigkeit der Auskunfterteilung günstig beeinflußt. Bei einer Dezentralisation des Auskunftmaterials würde das den Kaufmann Flock in Frechen betreffende Material, wenn mehrere Anfragen erfolgt sind, bei mehreren Anfragestellen ruhen. Bei der Zentralisation ruht es bei obigem Beispiel nur in Cöln. Die Geschäftsstelle Cöln ist in der Lage, über den Umfang der Bestellungen des Kaufmanns Flock zu unterrichten, sie lernt die Adressen seiner Lieferanten kennen, bei denen sie sich weiter erkundigen kann und hat die Möglichkeit, das vorhandene Material zu überwachen und zu ergänzen. Bei einer Dezentralisation des Materials ist das alles nicht möglich, da man nicht weiß, wo das Material ruht.

Die einzelnen Geschäftsstellen erhalten weiteres Material von der Kartelleitung. Es handelt sich in der Hauptsache um Nachrichten über

Wechselproteste, Wechselschiebungen, Konkurse, Zwangsvergleiche, Zahlungsschwierigkeiten, Offenbarungseide, Auszüge aus Schwarzlisten wirtschaftlicher Verbände u. a. m.

Auskünfte werden schriftlich und mündlich erteilt.

Schriftliche Auskünfte erfolgen gegen Abgabe von Gutscheinen, an deren Stelle eine Jahresgebühr treten kann. Die Preise der Gutscheine für Anfragen innerhalb Deutschlands, Österreichs und Luxemburgs schwanken zwischen ℳ 1.50 (1000 kosten ℳ 1500.—) und ℳ 3.— (10 kosten ℳ 30.—). Für Anfragen nach dem Ausland außer Österreich und Luxemburg sind Sondergebühren festgesetzt.

Mündliche Auskünfte erteilen die Auskunftsstellen, soweit Auskunftsunterlagen bereitstehen, gegen eine Jahresgebühr von ℳ 15.— und Bezug einer Ausweiskarte von ℳ 2.—. Gutscheine oder besondere Gebühren werden nicht berechnet.

Neben diesen einfachen Auskünften werden auch umfangreiche Sammelberichte erteilt. Die Gebühren werden von Fall zu Fall festgesetzt.

Weitere Tätigkeitsgebiete der Auskunftsstellen des Kartells sind:

a) Namhaftmachen von Vertretern.

b) Nachweisen von Absatzgebieten und Bezugsquellen.

c) Nachprüfen uneinziehbarer Forderungen. Ein Einziehen von Forderungen findet nicht statt. Beim Nachprüfen der uneinziehbaren Forderungen werden diese an geeigneter Stelle unter dauernde Kontrolle genommen. Zu diesem Zwecke werden an die Kunden Doppelvordrucke herausgegeben, auf denen sie ihre zurzeit uneinziehbaren Forderungen anmelden können. Das eine Exemplar kommt in die Personalakten des Schuldners, das andere in eine Sondermappe, die regelmäßig zur Vorlage kommen. Das Festsetzen der Höhe einer solchen Vergütung, die die Aufmerksamkeit in der Kontrolle erhöhen dürfte, ist in das Ermessen der Kundschaft gestellt.

β) Vereine usw.

Die sich mit der Auskunfterteilung befassenden Vereine usw. verwirklichen das Prinzip der Selbsthilfe. 1864 entstand die „Gewerbliche Schutzgemeinschaft“ in Dresden, die von dem Schneidermeister J. G. Theilig und dem Schuhmachermeister R. Knöfel gegründet wurde. Der Zweck war, sich gegenseitig vor leichtsinnigen und böswilligen Schuldnern zu warnen und zu schützen. Hierzu diente die Namhaftmachung von schlechten oder säumigen Schuldnern in Listen, die den Mitgliedern vertraulich zugingen. Die Namen wurden mit Zeichen versehen, die den Mitgliedern sagten, daß der Schuldner „Zahlungsaufforderung erhalten und unberück-

sichtigt gelassen", „den Ort mit Hinterlassung von Schulden verlassen habe", daß er „ohne Erfolg verklagt oder ausgepfändet worden sei", daß er „Verjährung vorgeschützt", „sein Besitztum an die Ehefrau abgetreten und dem Nießbrauch des eheweiblichen Vermögens entsagt", „den Manifestationseid geleistet", „versprochene Zahlung nicht geleistet habe", daß er „von . . . Mitgliedern angemeldet", daß er „insolvent sei[1])."

Zwei Monate nach der Gründung umfaßte die Vereinigung 112, zehn Jahre später 6867 Mitglieder in 51 Orten Deutschlands. 1867 schlossen sich die Gemeinschaften zum „**Verband gewerblicher Schutzgemeinschaften**" zusammen.

Auf dem Verbandstage 1870 zu Meißen wurde beschlossen, daß sich die Vorstände aller zum Verbande gehörigen Schutzgemeinschaften als Auskunftsbüro zu konstituieren und gegen entsprechende Gebühr den Mitgliedern aller Schutzgemeinschaften unter Diskretion Auskunft zu erteilen hätten.

Die Einwände, die gegen die nützliche Tätigkeit der Schutzgemeinschaften für Handel und Gewerbe und insbesonders gegen ihre Auskunftserteilung erhoben worden sind, lassen sich teils gegen jede Art der Auskunfterteilung vorbringen, teils sind sie überhaupt hinfällig.

Mitte der 70er Jahre standen die Schutzgemeinschaften in Blüte. Heute bestehen sie nur vereinzelt und entfalten eine beschränkte Tätigkeit. Die Gründe für ihren Rückgang sind darin zu suchen, daß vielfach der Konkurrenz Auskunft zu erteilen war. Auch war die Tätigkeit der Auskunftserteilung eine nebenberufliche. Das Entgelt für diese Tätigkeit war zu gering.

An zweiter Stelle sind die Vereine Kreditreform zu nennen. Die Gründer dieser Vereine stellten sich von vornherein ein größeres Programm als das, welches die Schutzgemeinschaften zu erfüllen suchten.

Die erste Gründung entstand 1879 in Mainz unter der Bezeichnung „Verein Barzahlung Mainz". Der Name wurde bald in „Verein Kreditreform Mainz" umgewandelt. Anfangs der 80er Jahre entstanden Vereine in Mannheim, Darmstadt, Cöln und Bingen, denen weitere folgten. Diese Vereine unterstützten sich gegenseitig, ohne daß dieserhalb ein formelles Übereinkommen getroffen worden war. Als sich das Bedürfnis nach festeren Formen einstellte, erfolgte 1882 die Bildung des „Verbandes der Vereine Kreditreform". Sitz des Verbandes war Mainz, dann Speyer; seit 1888

---

[1]) Siehe Dr. Karl Roscher, Zur Kritik der neuesten wirtschaftlichen Entwicklung im Deutschen Reiche, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen 1877. 33. Bd. S. 323 ff.

ist es Leipzig. Von 1888 ab dehnte der Verband seine Tätigkeit auch auf das Ausland aus.

Die Organe des Verbandes sind der Verbandsvorstand und der Verbandstag.

Der Vorstand besteht aus zehn Mitgliedern und ist an die Beschlüsse des Verbandstages gebunden. Neben den üblichen Aufgaben, wie Einberufung der Verbandstage, Festsetzung derer Tagesordnung usw., liegt es dem Vorstande u. a. ob, die Anträge, Wünsche und Beschwerden der Vereine, Geschäftsführer und Verbandsbevollmächtigten entgegenzunehmen, gütlich zu vermitteln, die Streitigkeiten zwischen Geschäftsführern und deren Vereinsvorständen oder Vereinen vorläufig zu entscheiden und neue Vereine und offizielle Vertretungen zu errichten.

An dem Verbandstag nehmen die Bevollmächtigten der Vereine, die Mitglieder des Verbandsvorstandes und der Verbandsgeschäftsführer teil.

Sämtliche Vereine sind an die auf dem Verbandstage gefaßten Beschlüsse gebunden, wenn die Tagesordnung vier Wochen zuvor den Vereinen mitgeteilt worden war.

Die Vereine sollen die Mitglieder durch vertrauliche Mitteilungen vor geschäftlichen Verlusten schützen, eine möglichst sichere Auskunfterteilung über Geschäfts- und Kreditverhältnisse herbeiführen und Handels- und Rechtsschutzinteressen fördern.

Dieser Zweck soll u. a. erreicht werden

a) durch Herausgabe von Listen der durch die Vereinstätigkeit ermittelten Schuldner, die auf Mahnung des Vereins Zahlung nicht geleistet haben,

b) durch die Verbandszeitung für die Vereine Kreditreform nebst Suchliste,

c) durch den ständigen Verkehr mit anderen Vereinen Kreditreform zum Zwecke gegenseitiger Unterstützung bei Wahrung der Vereinsinteressen und des Austausches der auf dem Vereinsgebiet gemachten Erfahrungen.

Die Organe des Vereins sind die Mitgliederversammlung (Generalversammlung), der Vorstand und der Direktor (Geschäftsführer).

Wer dem Verein als Mitglied beitreten will, hat ein Eintrittsgeld von ℳ 3.— und einen Beitrag von ℳ 12.— jährlich zu entrichten. Er muß dem Verein mindestens zwei Jahre angehören.

Die Mitglieder sollen den Geschäftsführer bei der Auskunfterteilung unterstützen. Sie sind für die Richtigkeit ihrer angemeldeten Forderungen

verantwortlich. Die Auskünfte und Listen sind nur zum persönlichen Gebrauch bestimmt; sie tragen deshalb auch den Namen des betreffenden Mitgliedes. Für jede Indiskretion hat das Mitglied eine Konventionalstrafe von ℳ 25.— zu zahlen, eventuell kann auch Ausschluß aus dem Verein erfolgen.

Die Vereine befassen sich u. a. mit der Durchführung des Mahnverfahrens und mit der Auskunfterteilung.

Die Anträge auf Einleitung des Mahnverfahrens müssen stets dem Büro des zuständigen Vereins, d. h. dem Verein, bei dem der Antragende Mitglied ist, übergeben werden. In der Mahnung wird der Schuldner darauf hingewiesen, daß sein Name, falls er die Schuld nicht begleiche, in eine sämtlichen Verbandsmitgliedern zugehende Liste aufgenommen werde. Bleibt die erste Mahnung unberücksichtigt, so erfolgt spätestens nach 14 Tagen die zweite und letzte Zahlungsaufforderung. Bleibt auch diese unberücksichtigt, so wird der Name des Schuldners in die schwarze Liste aufgenommen, falls das antragende Mitglied nicht Gegenteiliges verfügt. Bei unverschuldetem Unglück soll schonend vorgegangen werden. Von Teilzahlungen, die an das Mitglied direkt erfolgen, ist das Büro in Kenntnis zu setzen.

Von den zur Einleitung des Mahnverfahrens angemeldeten Forderungen (etwa 10—15 Millionen ℳ jährlich) wurden bis 1900 etwa 45—50 %, von da ab 55—60 % eingeholt.

Außer den schwarzen Listen werden in der Verbandszeitung sogenannte Suchlisten veröffentlicht, die den Zweck haben, den Aufenthalt von Schuldnern zu ermitteln. In diesen Suchlisten wird neben dem Namen des Schuldners dessen letzter Wohnort sowie der Name des suchenden Vereins angegeben. Es wird jährlich der Aufenthalt von etwa 200 bis 300 Personen durch die Suchlisten ermittelt.

Bei der Auskunfterteilung ist das Prinzip der Dezentralisation des Auskunftsmaterials durchgeführt. Es handelt sich hier also um das Gegenteil der bei den Auskunfteien Bürgel (s. S. 171 ff.), Schimmelpfeng usw. durchgeführten Organisation. Bei dem Verband der Vereine Creditreform ist jeder Verein befugt, Auskünfte an allen Plätzen, an denen keine Geschäftsstellen des Verbandes bestehen, direkt einzuziehen. Er wendet sich direkt an den an diesem Platze ansässigen Korrespondenten des Verbandes oder sucht sich selbst einen geeigneten Gewährsmann, falls der Korrespondent versagen sollte. Die Korrespondenten des Verbandes werden den Vereinen bekannt gegeben. Ein Ansammeln des Materials an Bezirksgeschäftsstellen findet dennoch nicht statt. Die Dezentralisation soll die Erteilung der Auskunft beschleunigen. Das Verfahren hat aber

zweifellos den Nachteil, daß die mit der Zentralisation des Auskunftsmaterials verbundenen Vorteile (s. S. 174) wegfallen.

Die Mitglieder sollen den Geschäftsführer bei der Auskunfterteilung unterstützen. Die Korrespondenten, die sich an solchen Orten befinden, an denen keine Vereine bestehen, erhalten für ihre Tätigkeit eine geringe Vergütung (30 bis 50 ₰) für eine einfache Auskunft.

Mündliche Auskünfte sind, wenn sie ohne weiteres aus dem bereits vorhandenen Material gegeben werden können, kostenlos. Mitglieder (oder deren Reisende), die auf der Reise von irgendeinem Büro eine mündliche Auskunft haben möchten, weisen sich durch eine Legitimationskarte aus, die für ein Kalenderjahr Geltung hat, auf den Namen des Inhabers lautet und ℳ 1.— kostet.

Für schriftliche Auskünfte sind vorgedruckte Anfragezettel in Heften (Abonnementshefte) zu verwenden. Die „Anfragezettel gültig für Deutschland" kosten seit 1916 ℳ 1.50, bei Abnahme von mehr als 100 Zetteln ℳ 1.40, von mehr als 500 Zetteln ℳ 1.30 und von mehr als 1000 Zetteln ℳ 1.25. Für das Ausland besteht ein besonderer Tarif. Eine schriftliche Auskunft, die nicht mittels Anfragezettels eingeholt wird, kostet für Deutschland ℳ 1.80. Der Anfragezettel ist direkt an das für den Wohnort des Angefragten zuständige Vereinsbüro zu senden. Jedes Mitglied erhält ein Verzeichnis der annähernd 800 Büros des Verbandes, die sich über ganz Europa erstrecken.

Nachträge zu den Auskünften werden erteilt, wenn innerhalb 6 Monaten wesentliche Änderungen bekannt werden. Die Korrespondenten werden durch eine Gebühr, die die gleiche ist wie die für neue Auskünfte, zu Mitteilungen über Veränderungen angehalten.

Durchführung des Mahnverfahrens und Auskunfterteilung sind die wichtigsten Tätigkeitsgebiete der Vereine. Daneben weisen sie auch Bezugsquellen und Absatzgebiete sowie Agenten und juristische Vertreter nach und übernehmen die Vertretung in Konkursen.

Die Vereine schließen sich zu Gauverbänden zusammen, über deren Tätigkeit Wesentliches nicht zu berichten ist. Mit Genehmigung des Verbandsvorstandes können die Vereine Filialen gründen, die jedoch nur die Auskunfterteilung betreiben sollen. Die übrigen Zweige, namentlich das Mahnverfahren, liegen nicht im Tätigkeitsbereich der Filialen. Denselben engbegrenzten Aufgabenkreis haben die Vertreter, die der Verbandsvorstand in solchen Ländern anstellt, in denen keine Verbandsvereine Kreditreform bestehen.

Das bereits erwähnte Organ des Verbandes, die Verbandszeitung, erscheint monatlich und wird sämtlichen Mitgliedern kostenlos zugestellt.

Außer der bereits angeführten Suchliste enthält die Verbandszeitung eine interessante Warnungstafel, d. h. ein Verzeichnis der internationalen Warenschwindler, was namentlich für Exportfirmen von Nutzen ist, ferner die Beschlüsse der Verbandstage, die den Verband angehenden Bekanntmachungen, sowie Aufsätze von Fachgelehrten über volkswirtschaftliche und juristische Fragen.

γ) Kalenderauskunfteien usw.

Zum Schluß seien einige Auskunfteien bzw. Arten von Auskunfteien genannt, vor denen mehr oder weniger zu warnen ist.

Die sog. Kalenderauskunfteien geben Geschäftskalender heraus, die Verzeichnisse von Bankfirmen, Spediteuren, Anwälten, Konsulaten, Hotels und Auskunftserteilern in allen nennenswerten Orten der ganzen Welt enthalten. Diese Geschäftskalender haben oft hochtrabende Bezeichnungen, wie z. B. Internationales Korrespondentenlexikon u. ä. Der Besitzer eines solchen Geschäftskalenders, der einige Mark kostet, kann bei den im Kalender als Auskunftserteiler bezeichneten Personen bzw. Firmen kaufmännische Auskünfte einziehen. Hierzu bedient er sich vorgedruckter Anfrageformulare, die zu einem mäßigen Preise geliefert werden. Die Gebühren für eine Auskunft betragen innerhalb Deutschlands und Österreichs etwa 50 ₰ bis ℳ 1.20, innerhalb des sonstigen Europas und außerhalb Europas etwa ℳ 1.50 bis ℳ 3.50, wenn nicht besondere Gebühren, die dann meist bei den betreffenden Orten vermerkt sind, in Frage kommen. In eiligen Fällen werden noch eine Sondergebühr von meist ℳ 1.— sowie etwaige Telegramm- bzw. Eilbotengebühren erhoben. Bei telegraphischen Auskünften werden Kürzungen benutzt.

Der Geschäftskalender mag dem Kaufmann gute Dienste leisten. Über den Wert der Auskünfte sind die Meinungen jedoch geteilt; die abfällige Beurteilung überwiegt. Wohl mag die Auskunft in kurzer Frist erfolgen, da, wie in den Kalendern hervorgehoben wird, der Umweg über eine Auskunftszentrale vermieden wird. Es bedarf aber keiner Frage, daß das Nichtdurchlaufen einer Zentrale den Wert der Auskunft sehr herabdrückt Es fehlt jegliche Kontrolle. Die Auskunft stellt die subjektive Ansicht eines einzelnen dar, ist vielleicht veraltet. In wichtigen Fällen ist die Kalenderauskunft vollständig wertlos, da der Kalenderkorrespondent schon wegen der geringen Vergütung nicht in der Lage ist, sich die Unterlagen zu beschaffen, die dem Gewährsmanne einer großen organisierten Auskunftei zu Gebote stehen. Es können nicht mehrere Gewährsleute befragt, nicht Rückfragen bei Lieferanten gehalten werden. Einsicht in

öffentlich geführte Register und in amtliches Material kann nicht genommen, Sonderabkommen mit Brancheverbänden, die über die Verhältnisse der Abnehmer ganzer Branchen unterrichten, nicht getroffen werden. Auch ist mit der Gefahr zu rechnen, daß die Herausgeber der Auskunftskalender, um den Kalender zu vervollständigen, Personen als Gewährsleute eintragen, die bis dahin niemals in der gewerbsmäßigen Auskunfterteilung tätig waren. Die Herausgeber tun so, als seien sie in der Lage, „Auskünfte auf jeden Ort der Welt oder des Weltpostverkehrs" zu beschaffen. Wer der Auskunfterteilende ist, wie die Auskunft zustande gekommen ist, und ob das Mitgeteilte stimmt, danach fragt der die Auskunft weitergebende Herausgeber nicht, es sei denn, daß er die Auskunft ausschmückt. Daß auch Auskünfte frei erfunden werden können, und daß es zuweilen einem Herausgeber überhaupt nicht um das Erteilen von Auskünften, sondern lediglich um den Verkauf von Anfragezetteln zu tun ist, ist in verschiedenen Prozessen ans Tageslicht gekommen.

Es gibt auch Auskunfteien, bei denen man über sich selbst Auskünfte erhalten kann. Auch bieten Unternehmer sich an, solche Auskünfte, z. B. drei für etwa ℳ 10.—, zu verschaffen. Über den Wert derartiger Auskünfte, mag man nun selbst derjenige sein, der sich auf diese Weise beauskunften läßt, und der die Auskunft weiter gibt, oder mag man derartige Auskünfte empfangen, kann sich jeder selbst ein Urteil bilden. Jedenfalls sind derartige, unter dem Schlagwort „Reformierung des Auskunftswesens" angepriesene Verfahren nicht mit der Gepflogenheit der guten Auskunfteien, ihre Auskünfte nur mit der Verpflichtung zur Geheimhaltung zu erteilen, in Einklang zu bringen.

Zur Gründung von sog. Branche-Auskunfteien ist es trotz einiger Ansätze bisher nicht gekommen. Urteile aus Branchekreisen können zwar einen wertvollen Beitrag zu einer Auskunft liefern, werden aber allein zur Beurteilung der Kreditfähigkeit niemals maßgebend sein. Praktisch undurchführbar ist der Plan, die Firmen zwecks Prüfung der Geschäftsergebnisse usw. von Reiseinspektoren besuchen zu lassen, da wohl kein Kaufmann oder Fabrikant einem solchen Herrn, dessen nächster Weg vielleicht zu einem Konkurrenten führt, Einsicht in seine Bücher gestatten wird.

Mitteilungen.

Buchhaltungsmaschine von **Johannedal,** D. R. P. 252 081 (Klasse 42m. Gruppe 20). Patentiert 25. Sept. 1910. Herr Finke-Leipzig übersendet die Patentschrift zu diesem Patent, aus der folgendes zu entnehmen ist:

Die Maschine gehört zu den Additionsmaschinen mit Schreibvorrichtung. Jedoch ist sie von einer solchen dadurch verschieden, daß mehrere selbständige Additionswerke vorhanden sind, welche durch ein verschiebbares Einstellwerk betätigt werden. In dieser Hinsicht gleicht also die Einrichtung derjenigen der Multiplikationsmaschine. Auch hat das Einstellwerk nach Art dieser Maschine nicht Tasten, sondern Einstellarme.

Es seien beispielsweise sechs Addierwerke vorhanden, und zwar für:

1. Kassakonto Soll
2. " Haben
3. Erfolgskonten Soll
4. " Haben
5. Übrige Konten Soll
6. " " Haben.

Will man eine dieser Kontengruppen bedienen, so muß man das Einstellwerk erst vor das entsprechende der sechs Addierwerke schieben. Will man einen Posten Kassa Haben buchen, so schiebt man das Einzelwerk erst auf das 2. Addierwerk.

Alle Konten werden auf Blättern geführt und diese Blätter werden in die Maschine eingeführt, indem sie wie bei der Schreibmaschine um die Schreibwalze herumgelegt werden. Soll der Betrag von ℳ 4000.— dem Kassenkonto belastet werden, so wird das Kassenkontenblatt so eingelegt, daß die Sollspalte des Kassenkontenblattes in die Höhe des auf das Addierwerk 1 eingestellten Einstellwerkes gelangt. Alsdann wird niedergedrückt und die Maschine in bekannter Art betätigt. Die eingestellte Zahl wird dadurch auf das Kontoblatt gedruckt und zugleich im Addierwerk 1 aufgezählt.

Die Grundbuchung wird durch die Maschine nicht berührt. Diese unterstützt nur die Hauptbuchung. Der Erfinder denkt sich die Sache so, daß der Typist die Zahlen einem Grundbuch, etwa in der Art des folgenden Beispiels (s. S. 183), entnimmt.

Bei der Doppelbuchung 319/320 ist so zu verfahren:

319. Einstellung des Einstellwerks auf Additionswerk 1 (Kassa Soll). Einschiebung des Kontenblattes „Kassakonto".

Monat März 19 . .

Tag	Nr.			Kasse				Journal	
				Soll		Haben			
2	319	Per	Kassakonto						
	320	An	Bankkonto						
			Entnahme	4000	—				
	321	Per	Lohnkonto						
	322	An	Kassakonto						
			lt. Lohnliste			3154	—		
	323	An	Lohnkonto					3154	—
			verteilt auf						
	324	Per	Warenkonto					2750	—
	325	Per	Unkostenkonto					404	—

320. Einstellung des Einstellwerks auf Additionswerk 6 (Übrige Konten Haben). Einschiebung des Kontenblattes „Bankkonto".

Bei Buchung 321 ist das Einstellwerk auf Additionswerk 3 (Erfolgskonten Soll) einzustellen; das Kontoblatt „Lohnkonto" ist einzuschieben.

Die Buchungsnummern werden mit in die Maschine getippt und gelangen so mit zur Übertragung, ohne jedoch im Additionswerk mitaddiert zu werden. Soll ein Text im Konto stehen, so muß er handschriftlich eingetragen werden.

Außer den bisher dargestellten Einrichtungen besitzt die Maschine ein Kontrollwerk, das sich betätigen soll, wenn ein Posten in das Soll anders eingetragen wurde als in das Haben. Dieses Kontrollwerk wird ebenso wie das Einstellwerk und mit diesem zugleich verschoben. Steht es vor einem Soll-Addierwerk, so stellt sich eine gebuchte Zahl in das Zählwerk des Kontrollwerks als Pluszahl ein; steht das Kontrollwerk vor einem Haben-Addierwerk, so erscheint eine Minuszahl; oder wenn vorher eine höhere Pluszahl im Kontrollwerk stand, eine entsprechend verminderte Pluszahl. Ist eine Doppelbuchung vollendet, so muß das Kontrollwerk immer wieder die Zahl 0 zeigen.

Im folgenden Beispiel ist angenommen, daß bei der Buchung 325 auf das Unkostenkonto statt 404 nur 304 ℳ gebucht wurden; infolgedessen zeigte das Kontrollwerk nach abgeschlossener Doppelbuchung noch eine Minuszahl

von 100 *M*. Die Falschbuchung wurde dann durch Nachbuchung von 100 *M* im Unkostenkonto Soll in Ordnung gebracht.

Beispiel eines Kontenblattes.

Unkostenkonto.

Nr.	Soll		Nr.	Haben
325	304 100	— —		

Die Kontrolle läßt sich auch mit zwei Kontrollwerken durchführen, deren eines die Soll-, das andere die Habenposten addiert. Die richtige Buchung ergibt sich hier aus der Gleichheit der Summen.

So leistet also die Maschine folgendes: Sie läßt nach vollendeter Doppelbuchung erkennen, ob die Sollbuchung gleich der Habenbuchung war. Fehler bei der Probebilanz können insoweit nicht mehr vorkommen. Gegen falsche Konteneinschiebung, Kompensationsfehler und Additionsfehler im Konto selbst (abgesehen vom Kassakonto, das ein eigenes Addierwerk hat), schützt die Maschine nicht. Aber sie erleichtert die Prüfung auch der übrigen Konten, da diese in die beiden Gruppen „Erfolgskonten“ und „Übrige Konten“ zusammengefaßt sind und für diese eigene Addierwerke bestehen. Die Zahl der Addierwerke läßt sich natürlich auch vermehren und z. B. auf Debitoren, Kreditoren usw. ausdehnen; immerhin dürften dieser Ausdehnung technische Grenzen gesetzt sein.

Mängel der Maschine sind, soweit sich das ohne Versuche beurteilen läßt: Das Heraussuchen und Einlegen der Kontenblätter sowie das Einstellen der Maschine erfordert mehr Mühe als handschriftliche Betätigung. Außerdem liegt das Kontrollbedürfnis der Buchhaltung weniger in einer Sicherung der Probebilanz als in der Sicherung der Kontokorrentbuchhalterei. Für die Kontokorrentbuchhalterei lassen sich selbsttätige Addierwerke ebenfalls mit Vorteil verwenden; aber hierbei ist ein Kontrollwerk nicht notwendig, da den Einzelposten die Gegenbuchung fehlt; nur Sammelzahlen werden gegengebucht. Für die Kontokorrentbuchhalterei würde eine gewöhnliche Schreibmaschine mit Addierwerk, bei der alle Posten z. B. eines Warenausgangsbuches in das Addierwerk kommen und die in ihnen angegebene Summe mit den Transportsummen des Warenausgangsbuches verglichen wird, einen bessern Dienst tun, da die Kontrolle die gleiche ist und sich mit dieser Maschine auch Text schreiben läßt.

Ich möchte unter Berücksichtigung dieser Umstände glauben, daß die Maschine selbst bei guter fabrikatorischer Durchbildung und bei mäßigem Preise eine große Verwendung nicht finden wird. Immerhin muß diese Würdigung mit Vorbehalt aufgenommen werden, da ohne praktische Prüfung unter verschiedenen Verhältnissen buchhaltungstechnische Einrichtungen sich mit Sicherheit nicht beurteilen lassen.

Literatur.

Borren, J. J., Helmond (Holland). **Abschreibungen in Maschinenfabriken.** Sonderabdruck aus „Technik und Wirtschaft", Monatsschrift des Vereins deutscher Ingenieure, IV. Jahrg. 1911. Heft VIII (X. Jahrg. 1917. Heft VI ?)

Der Verfasser beginnt seine Abhandlung mit der in Ingenieurkreisen üblichen Versicherung, daß der Ingenieur dieses und jenes besser könne als der Jurist und der Kaufmann; der Ingenieur könne die Wertminderung von Betriebsanlagen besser beurteilen.

Ich möchte doch einmal aussprechen, daß diese Art, einer Arbeit von vornherein ein autoritatives Gewicht zu geben, unwissenschaftlich ist. Der Verfasser mag durch die Arbeit selbst zeigen, daß und wie er den Stoff besser als Angehörige anderer Fächer zu meistern versteht. Erst recht zurückzuweisen ist der voreilige Versuch, gewisse Probleme als dem eigenen Fach angehörig zu beanspruchen. Es ist nicht ein Ruhmesblatt der technischen Hochschulen, daß diese wissenschaftliche Zunftmeierei an ihnen einen offenbar so günstigen Nährboden gefunden hat.

Insbesondere die Abschreibungsfrage ist eine privatwirtschaftliche, juristische, volkswirtschaftliche (Wert- und Preistheorie) und technische. Soweit sie eine technische ist, berührt sie neben dem Ingenieur und Techniker den Architekten, den Grundstückssachverständigen und zuweilen den Geologen, Forstmann und Landwirt. Soweit sie den Ingenieur und Techniker berührt, geht sie nicht nur den Hochschulingenieur an, sondern auch diejenigen Techniker, die sich mangels Gelegenheit heute noch außerhalb der Hochschulen bilden müssen. Beispielsweise habe ich bei Bilanzrevisionen, als es sich um technische Schätzung von Preßstempeln, Spezialkalandern, Appreturbottichen und Lastkähnen handelte, weit und breit einen hinreichend sachverständigen Ingenieur nicht finden können, sondern ich mußte mich an technisch-sachverständige Kaufleute wenden. Insoweit es sich, wie fast regelmäßig bei Abschreibungen auf Anlagen, nicht um den Befund der Sache, sondern um Lebensdauerermittlung handelt, sind überdies bestes Auskunftsmittel die Geschäftsbücher, aus denen die zuverlässigsten Ermittlungen erfahrungsgemäß der ausgebildete Bücherrevisor zu gewinnen pflegt; es ist erwiesen, daß der nicht Buchhaltungskundige bei der Verwendung von Buchhaltungsmaterial sehr häufig zu Fehlschlüssen gelangt.

Wir Privatwirtschaftler wissen, daß die Bilanzfragen gut dabei gedeihen, wenn wir außer Arbeiten aus unserer eigenen Werkstatt auch Angehörige anderer Wissenschaften daran tätig sehen. Wir erinnern uns insbesondere mit Dankbarkeit daran, daß der Jurist Simon derjenige Autor gewesen ist, der die Lehre von der Bilanz von dem Dunkel einer sterilen Anschauungsweise befreit hat und die Bahn für fruchtbare Weiterschöpfung öffnete.

Andererseits zeigen mehrere Arbeiten über Abschreibungen aus dem Kreise der Ingenieure, daß diese Verfasser zu viel Neigung zur Selbstzufriedenheit haben, als daß sie diesen Fragen in ihrem Gesamtumfange gerecht werden könnten; es offenbaren sich hier die schädlichen Folgen wissenschaftlicher Inzucht. Das Beobachtungsmaterial ist bei ihnen viel zu eng begrenzt, und man gewinnt den Eindruck, daß der Kreis ihrer Erfahrungen nicht weit über den Rahmen der Maschinenfabrikation hinausgeht. Immer werden die Verhältnisse dieser Industrie den Untersuchungen viel zu ausschließlich zugrunde gelegt und in unzulässiger Weise verallgemeinert.

Die vorliegende kleine Arbeit von Borren läßt diese Mängel wiederum deutlich zutage treten. Ganz besonders tritt auch hier wieder der ungenügende theoretische Unterbau hervor. Der Verfasser macht sich über den Widerstreit der statischen und dynamischen Bilanztheorie keine Gedanken; gleichwohl machen sich die Tatsachen, die diesen Widerstreit hervorriefen, bei ihm geltend, und die Folge ist, daß er, ohne den Widerspruch zu merken, bald nach dieser, bald nach jener Seite gezogen wird. So entsteht eine Arbeit, die, auf schwankender theoretischer Basis ruhend, nur höchst unsichere und unklare Ergebnisse haben kann. Auf der einen Seite betrachtet der Verfasser die Bilanzwerte als statische, aus Bewertungsregeln entspringende; auf der anderen Seite erscheinen ihm die Motive der Erfolgsrechnung als entscheidend. Daß beides miteinander unverträglich ist und die Urteilsbildung eine Entscheidung darüber verlangt, was man als primär und was als sekundär ansehen will, kommt ihm nicht zum Bewußtsein. Dort, wo der Stoff ihn drängt, dynamischen Vorstellungen zu folgen, sind auch diese wieder theoretisch nicht durchgearbeitet; er denkt überhaupt nicht daran, daß man den Begriff des Erfolgs im Sinne der Erfolgsrechnung erst ordentlich herausarbeiten muß, ehe man Vorschriften und Anregungen für die Erfolgsrechnung aufstellen kann.

Im einzelnen ergeben sich so zahlreiche Fehler.

Die unbedingte Anerkennung der Abschreibungen als Unkosten ist falsch. Der Erfolgsbegriff ist nicht ein absoluter; es ist letzten Endes eine Frage der besten Vergleichbarkeit. Ein Teil der Goldbergbaugesellschaften schreibt aus guten Gründen z. B. nicht ab, trotz des Schwindens der Bergbausubstanz. Dieser Goldbergbau überläßt es der Kursbildung, den Wertverzehr zu berücksichtigen.

Auch die Vorstellung, daß der Reinertrag kein Maßstab der Abschreibung sein könne, ist in dieser Allgemeinheit unrichtig. Der Verfasser selbst vertritt dort, wo er unter dem Einfluß dynamischer Bilanzauffassung steht, die Meinung, daß Maßstab für die Kostenverteilung der relative Nutzen ist, den der Betrieb von der Anlage in den einzelnen Rechnungsjahren hat. Sollte daraus nicht ein Anlaß gegeben sein, die Frage nochmals zu überdenken?

Seine Auffassung des „subjektiven Wertes" entbehrt der Berücksichtigung zahlreicher Einwürfe. Der Begriff bleibt in seiner Natur überdies unklar. Der Satz, „der subjektive Wert eines Betriebsgegenstandes ist sein Wert für den Betrieb", ist nichtssagend. Tatsächlich ist der Buchwert etwas ganz anderes; er geht aus

von den Kosten. Der Zusammenhang von Kosten und Wert bedarf der Darlegung und damit natürlich auch der Einsicht. Wer auf die Forschungsergebnisse über Kosten, Wert und Preis verzichtet, ist gerade so zu tadeln, wie ein Nationalökonom, der über den Bau von Dampfmaschinen reden wollte ohne Berücksichtigung der technischen Literatur.

Als Umstände, die den Wert von Anlagen herabmindern, nennt der Verfasser Abnutzung, Veralten, neue Erfindungen, Altern, Änderungen im Betrieb, im Erzeugnis und in der Arbeitsweise, Ungeeignetwerden für den Betrieb, Brüche, Mode, unsachgemäße Benutzung, höhere Gewalt. Hierbei denkt der Verfasser bei den Abschreibeobjekten fast nur an Maschinen und maschinenähnliche Erzeugnisse. Die Aufzählung ist überdies unfruchtbar; sie entbehrt der einheitlichen Teilungsgründe und infolgedessen wiederholen sich gleiche Ursachen unter verschiedenen Namen; die Untersuchung der Wirkungen auf die Abschreibung ist unzulänglich.

Nicht anders ist es mit der Übersicht der Abschreibungen. Abgesehen von der schwankenden theoretischen Grundlage ist hier materielle Lückenhaftigkeit zu beklagen. Die proportionale Abschreibung kommt überhaupt nicht vor. Bei der gleichbleibenden Abschreibung (Abschreibung vom Neuwert) werden die Spezialabschreibung und die Kumulativabschreibung mit ihren ganz verschiedenen Wirkungen nicht auseinandergehalten. Die Voraussetzungen der Abschreibungsarten sind nicht untersucht.

Andererseits sind einige Einzelbeiträge willkommen. Auch einzelne Beispiele von Abschreibungsvorgängen, dargestellt an Maschinen, sind recht lesenswert. Hier gibt sich der Verfasser der dynamischen Theorie uneingeschränkt hin; seine Deduktionen werden infolgedessen schlüssiger. Die Fachkenntnis des Ingenieurs macht sich in der Anschaulichkeit und Durchführung der Beispiele so angenehm geltend, daß man hier gern noch ein wenig mehr hätte.

Daß der Verfasser eine ausgesprochene Vorliebe für Abschreibungen hat, die zwischen der gleichbleibenden und geometrisch-degressiven Abschreibung liegen, ist zurückzuführen teilweise darauf, daß die Maschinenfabrik als Beispiel dient, und teilweise darauf, daß die Voraussetzungen nicht eingehend genug untersucht wurden.

Es ist zuzugeben, daß die dargelegten Mängel der Arbeit nicht durchweg solche sind, die lediglich auf unwissenschaftlicher Fachüberhebung des Ingenieurs beruhen. Auch in privatwirtschaftlichen und juristischen Arbeiten, und zwar nicht nur in der für den breitesten Kreis bestimmten Lehrbuchliteratur, begegnet man dem Mangel theoretischer Durcharbeitung und ihrer Folgen häufiger als sich billigen läßt. Aber eine solche Häufung der Folgen ungenügender Durcharbeitung ist hier nicht nur seltener, sie fordert auch nicht in gleichem Maße den Widerspruch heraus, weil sie nicht begleitet ist von den Allüren des überragend sachverständigen Fachmannes.

Es ist schade darum. Die Mitarbeit der Ingenieure an Fragen des Rechnungswesens, namentlich an solchen des industriellen Rechnungswesens, könnten so wertvoll sein! Wer wollte denn leugnen, daß wir Privatwirtschaftler häufig stofflichen Widerstand finden, weil uns die besonderen Kenntnisse des Ingenieurs abgehen? Es ist schade, daß diese Mitarbeit sich so schwer fruchtbar machen läßt, weil dieser Kompagnon im Dunst der Selbstherrlichkeit groß geworden und in ihm zu leben gewohnt ist. Es ist schade, daß diese Umstände sogar die Bewunderung, die man den Leistungen des Standes auf eigenstem Gebiet zollen muß und zollen möchte, so schwer machen.

Tremblau, Dr. jur. Ernst. **Der Aufsichtsrat der Aktiengesellschaft.** Eine Darstellung seiner Aufgaben, Rechte und Pflichten, für die Praxis. Bonn (A. Marcus & E. Webers Verlag) 1917. 100 Seiten.

Eine zusammenfassende Darstellung der Aufsichtsratspflichten unter Heranziehung der Rechtsliteratur dürfte eine willkommene literarische Bereicherung sein. In wieweit die Arbeit, juristisch betrachtet, als wohlgelungen anzusehen ist, entzieht sich meinem Urteil. Das eine ist jedoch zu erkennen, daß solche juristische Arbeiten des Wesens Kern nur ungenügend zu ergreifen vermögen. Wäre das Buch wirklich, wie es verspricht, ein Buch für den praktischen Gebrauch der Aufsichtsräte, dann müßte das Kapitel, das jetzt mit nur zwei Seiten (!) abgetan wird: „Die Aufsicht über die Geschäftsführung im einzelnen" den Hauptteil des Buches bilden. Es müßte hier gezeigt werden, wie der Aufsichtsrat in den vorkommenden Fällen seiner Pflicht zu genügen hat. Allerdings würde dann wohl mehr ein privatwirtschafts-wissenschaftliches als ein juristisches Werk daraus werden. Diese Beschränkung des Inhalts ist zwar dem Verfasser nicht zur Last zu legen; aber es bleibt der Übelstand, daß der Verfasser im Titel mehr verspricht als er an entscheidender Stelle zu halten vermag. Einige kurze Bemerkungen über die Pflichten bei der Inventurprüfung sind für irgendwelche praktische Verwertung nicht hinreichend. Ein Satz wie „Bei der Prüfung der Inventur wird sich der A. R. in der Regel mit Stichproben begnügen können", ist viel mehr irreführend als nützlich. Selbstverständlich begnügt sich der A. R. mit Stichproben. Selbst ein kleiner Betrieb braucht gewöhnlich mehrere Tage zur Inventur; es ist für alle Kontrollorgane physisch ausgeschlossen, Inventuren gewöhnlicher Art anders als mit Stichproben zu behandeln. Im übrigen läßt sich die ganze Frage nicht ohne vorherige Erörterung der Relevanz der einzelnen Bilanzpositionen und der verschiedenen Art der Aufnahme und Bewertung behandeln. Auch der Hinweis auf den „Rahmen der Pflichten eines ordentlichen Geschäftsmannes" führt den Rat suchenden Aufsichtsrat nicht weiter.

Die den Privatwirtschaftler ebenfalls berührende Frage der Aufsichtsratstantieme wird vom Verfasser stellenweise in einer Weise behandelt, die den in Betracht kommenden Fragen nicht gerecht wird. Wenn er beispielsweise gegen die Berechnung „auf Hundert" sagt: „Was man erst finden will, damit kann man nicht schon vorher operieren", so wird man diesen mathematischen Lehrsatz nicht als vollgültig ansehen dürfen. Der Verfasser kann sich in jedem Lehrbuch des kaufmännischen Rechnens davon überzeugen, daß man ziemlich häufig mit Größen vorher operieren muß, die man beispielsweise durch „Im Hundert-" oder durch „Auf Hundert-Rechnung" finden muß. Mit solchen Schlagworten fördert man die Sache nicht. Mit diesem Einwurf möchte ich jedoch keineswegs zum Ausdruck bringen, daß mir die „Auf Hundert-Rechnung" im vorliegenden Falle als die richtige erscheint.

Es liegt in der Natur der Sache begründet, daß bei einer privatwirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung solche Einzelheiten sich aufdrängen und der Erwähnung bedürfen. Der Verfasser hätte dem entgehen können, wenn er dort, wo die juristische Behandlung des Themas den Gegenstand nur bis zu einem gewissen Punkte führen kann, gesagt hätte, daß es Sache der wissenschaftlichen Revisionstechnik sei, im Rahmen der rechtlichen Grenzen die Ausführungsregeln zu bestimmen; natürlich mußte auch der Buchtitel dem Rechnung tragen.

Diese Mängel schließen jedoch nicht aus, daß es sich um ein juristisch wertvolles Buch handeln kann.

Mitteilungen des Vereins deutscher Reklamefachleute E. V., Berlin W 9, Potsdamerstr. 4. Heft 10/12. 1917.

Dem Schlußheft des Jahrgangs liegt ein Inhaltsverzeichnis bei, das von der auch im Kriege kräftig fortgesetzten Arbeit des tatkräftigen Vereins Kunde gibt. Das vorliegende Heft enthält ein Lebensbild Victor Matajas, einen Aufsatz von Jung-Cöln über Werbearbeit für Kriegsanleihen, einen kurzen Bericht von Nicklisch über das Reklamearchiv des Betriebswissenschaftlichen Instituts der Handelshochschule Mannheim, einen Vortrag von Schmidt-Berlin über deutsche Propaganda in der Türkei und noch eine Reihe fachtechnischer Aufsätze und Mitteilungen.

Conrad, Dr. Walter und **Hilbert**, Dr. Hans. **Technik des Bankwesens (Bankbetriebslehre).** Leipzig (G. J. Göschen). 2. Aufl. 1917. 143 Seiten. Preis in Pappband ℳ 1.—.

Schippel, Max. **Die Praxis der Handelspolitik, eine gemeinschaftliche Einführung** (Sozialwissenschaftliche Bibliothek, 4. Bd.). Berlin (Verlag für Sozialwissenschaft). 1917. 115 Seiten. Preis nicht gebd. ℳ 2.—.

Hellauer, Prof. Dr. Jos. **Das türkische Reich.** Berlin (E. S. Mittler & Sohn). 1918. 262 Seiten. Preis nicht gebd. ℳ 7.—.

Es handelt sich hier um die erste literarische Frucht der „Kurse für internationale Privatwirtschaft".

Wer die wissenschaftlichen Ziele Hellauers kennt, hatte von den Publikationen des Instituts erwartet, daß praktische Zwecke zurücktreten würden, und daß sogar die Privatwirtschaftslehre als angewandte Wissenschaft nur mittelbar durch sie Förderung finden werde. Es überrascht, Hellauer seinen Mitarbeitern Fragen vorlegen zu hören, wie: Mit welchen Verhältnissen hat derjenige, der sich im Verkehr mit der Türkei betätigen will, zu rechnen, und welche Möglichkeiten ergeben sich für ihn?

Die einzelnen Beiträge, die teilweise den bekanntesten Vertretern ihrer Fächer angehören, behandeln die Wirtschaftsgrundlagen, das Eisenbahnwesen, Schiffahrt, Güterumschlag und Lagerung, das Rechtswesen (von Kammergerichtsrat Meyer), die Landwirtschaft (von Prof. Warburg), das Bergwesen, die Industrie und Einzelfragen der Exporttechnik. Die meisten dieser Beiträge zeigen Früchte der privatwirtschaftlichen Fragestellung; leider aber zeigt sich, wie der Verfasser im Vorwort richtig bemerkt, hier und da auch der Mangel an Gewöhnung an diese Fragestellung. Beispielsweise weist das Kapitel über das Eisenbahnwesen zwar eine kundige Hand auf, aber das Tarifwesen und was sonst der Kaufmann an Verkehrstechnischem wissen muß, kommt zu kurz weg. Besser ist in dieser Richtung die Darstellung über die Schiffahrt trotz der verbliebenen Vortragsspuren gelungen. Eine interessante, sehr lesenswerte Darstellung der Handelsformen, in die manches Ethnographische einfließt, liefert Dr. Böker; man möchte diesem Verfasser mehr Raum gönnen, als er sich genommen hat.

Damit bin ich ins Wünschen gekommen und möchte damit nicht sogleich aufhören. Was mir in dieser Sammlung gefehlt hat, ist folgendes: Auskunftswesen, ein Sonderkapitel über Agentenwesen (also ausführlicher als das was Böker darüber bringt), der türkische Großhandel in seinen Beziehungen zum Kleinhandel und das Bazarwesen (auch unter Berücksichtigung der Gewinnaufschläge); ganz besonders

erwünscht wären einige Ausschnitte aus dem Gesamtbilde derart, daß uns einige typische Orte in ihren Gesamtbeziehungen wirtschaftlicher Art zu ihrer Umgebung gezeigt würden. Auch die ethnographischen Verhältnisse mit ihren wirtschaftlichen Folgen, insbesondere Bedürfnisse und Geschmacksrichtungen, sind in den Arbeiten von Junge und Böker nicht ersichtlich genug. Ein Literaturverzeichnis mit einigen Worten über den Inhalt der hauptsächlichsten Werke würde die Publikation sehr bereichern. Daß nicht eine große allgemeine Karte beigefügt wurde, ist eher ein Verdienst als ein Mangel; dagegen würden kleine Skizzen in Schwarzdruck die Ausführungen gelegentlich sehr zu heben vermögen. Bei allen diesen Wünschen ist wohl zu berücksichtigen, daß sie als Wünsche, nicht als Tadel aufgefaßt werden wollen. Jedermann weiß, daß bei den schwierigen Druckverhältnissen und infolge der Kriegsbehinderung des Herausgebers und seiner Mitarbeiter sich nicht alle Wünsche befriedigen lassen.

Die Entscheidung des Reichsgerichts vom 11. Januar 1918 und die Essersche Kritik des Urteils des Oberlandesgerichts Cöln vom 28. März 1917. Bonn (A. Marcus & E. Weber). 6 Seiten. Preis ℳ —.50.

Pinner, Justizrat Albert, Rechtsanwalt in Berlin. **Beiträge zum Aktienrecht.** Berlin (J. Guttentag) 1918. 80 Seiten. Preis nicht gebd. ℳ 2.—.

Pinner behandelt in diesen Beiträgen das Rückforderungsrecht der Aktionäre auf Einlagen, die Reserven (diese Untersuchung wird beeinträchtigt durch die Nichtunterscheidung der Arten der Reserven), die Generalversammlung, die Feststellung der Bilanz durch das Gericht, die Bilanz der A.-G. und das Reichsgericht, Kontrolle der A.-G., das Recht des Vorsitzenden der Gen.-Vers. gegenüber störenden Aktionären, Minderheitsrechte, Zuwendungen zu Kriegswohlfahrtszwecken.

Goedecke, C. H., Regierungsbaumeister a. D. **Sachwert und Ertragswert nebst Baukontierung und Abschreibung von Werken mit Betriebsnetzen, also von Bahnen, Elektrizitäts-, Gas- und Wasserwerken usw.** München (R. Oldenbourg), 224 Seiten.

Der Verfasser versteht unter Sachwert einen Wert, der im Gegensatz steht zum Ertragswert. Er betrachtet als solche Werte den Verkaufswert, die Wiederaufbaukosten und die Selbstkosten. Selbstverständlich will der Verfasser nicht leugnen, daß alle diese Werte von Preisen abgeleitet werden und diese selbst wieder durch Erträge beeinflußt werden; aber diese Sachwerte stehen nicht in unmittelbarer Beziehung zu den Erträgen der speziell zu bewertenden Sache.

Der Verfasser beginnt die Untersuchung des Materials mit einer Prüfung zahlreicher Bestimmungen über Berechtigungen von Städten und Staaten zur Erwerbung von Eisenbahnen. Die Prüfung einer Reihe von Verträgen über Straßen- und Kleinbahnen zwischen Gesellschaft und Selbstverwaltungskörpern ergibt eine überraschende Ungenauigkeit und Mannigfaltigkeit der Begriffe. Es ist von Sachwert, Taxwert, wirklichem Wert, Wert zur Zeit der Übergabe die Rede; in keinem einzigen Falle sind Zweifel über den Inhalt der gewählten Begriffe ausgeschlossen. Ein besseres Ergebnis erzielte die Untersuchung der Gesetze, Verordnungen und Genehmigungsurkunden deutscher Bundesstaaten über Bahnen; vorwiegend ist der festgelegte Entschädigungsbetrag als wirkliche Selbstkosten, vermindert um die nötigen Abschreibungen.

bestimmt; aber es bleiben auch hier mannigfache Zweifel übrig. Die Untersuchung der Literatur der Schätzungslehre und der bilanzrechtlichen Kommentare führt uns in eine Fülle von Wertbegriffen ein, die die Frage eher komplizieren als vereinfachen.

Mit Recht blickt der Verfasser angesichts dieser ziemlich verwilderten Begriffswelt hinüber auf die Ergebnisse der Schätzungslehre auf solchen Gebieten, in denen infolge des massenhafteren Vorkommens der Objekte sich festere Regeln für das Schätzungsverfahren gebildet hatten.

Auf dem Gebiete der Haustaxe ist ziemlich allgemein üblich ein Mittel zwischen Ertragswert und Bauwert, wobei der letztere als Reproduktionskosten und nicht als wirkliche Selbstkosten aufzufassen ist. Auch in der ebenfalls gut durchgearbeiteten Schätzungslehre für landwirtschaftliche Güter finden sich nützliche Hinweise; namentlich ist der von Aeroboe (1912) nachdrücklich geforderte Reproduktionswert anstelle der wirklichen Selbstkosten für Gebäude und Inventar erwähnenswert.

Eine besonders eingehende Darstellung widmet der Verfasser dem in Beziehung auf die Bewertungsfragen ausführlichen preußischen Kleinbahngesetz von 1892. Nach diesem Gesetz kann der Staat eine private Kleinbahn zum Ertragswert erwerben; dieser wird auf Grund eines Fünfjahrdurchschnitts ermittelt und mit einem vierprozentigen Zinsfuß kapitalisiert. Außerdem läßt das Gesetz dem Unternehmer in den ersten 15 Jahren die Wahl, Entschädigung nach einem Sachwerte und 20 bis 10 % Zuschlag, je nach dem Alter der Bahn, zu fordern. Der Verfasser weist in einer überzeugenden Auslegung nach, daß dieser Sachwert identisch ist mit den Wiederaufbaukosten der Anlage in gleichem Zustande. Mit Bezug auf die zu schätzenden Gegenstände glaubt der Verfasser, daß die Bauverwaltungskosten, Bauzinsen, Geldbeschaffungskosten usw. einzurechnen seien.

Nach dieser Voruntersuchung, die die Dringlichkeit einer theoretischen Bearbeitung des Gegenstandes überzeugend dartut, wendet sich der Verfasser dieser Aufgabe zu und untersucht die Frage, wie die in Betracht kommenden Werte theoretisch zu umgrenzen, in Verträgen zweifelsfrei zu bestimmen und schätzungstechnisch zu erfassen sind.

Ist der Kostenwert einer Anlage zu schätzen, so sind die Grundlagen dieser Rechnung die Buchführung und die Buchführungsabschlüsse, insbesondere die Bilanzen. Was der Verfasser über diesen Abschnitt zu sagen weiß, ist teilweise durch eine unkritische Beurteilung der Literatur beeinflußt und bietet dem Fachmann nichts Beachtliches, obwohl der Verfasser sich gegenüber dem angeblich Falschen und Richtigen mit Energie zum Kritiker aufwirft. Er möge sich sagen lassen, daß im Bilanzwesen die Beurteilungsmomente zahlreicher und schwieriger sind, als es nach den Schriften von Leuten wie Rehm, Passow und anderen scheint.

Dagegen begegnen wir bei der Behandlung der Wiederaufbaukosten eigener Sachverständigkeit des Verfassers. Die Berechnung des Baugrundes und der Grundstücke muß in diesem Falle so geschehen, als wäre das zu erbauende Werk nicht gewesen; die inzwischen wirksam gewesenen Einflüsse des zu schätzenden Werkes selbst sind wegzudenken. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß das zu schätzende Werk heute nicht in gleicher Beschaffenheit gebaut werden würde. Will man aber ein Werk bewerten, das mit dem abzuschätzenden nur die Leistungsfähigkeit gemein haben soll, „dann sind noch mehr Lösungen möglich als für ein Architekten-Preisausschreiben, bei dem die Baukostensumme unbestimmt gelassen ist." Angesichts

dieser Umstände kommt Goedecke zu dem Schluß, daß bei der Berechnung der Wiederaufbaukosten die Feststellung der Kosten des Baugrundes wenigstens bei Eisenbahnen und andern Werken mit Verkehrsnetzen technisch eine Unmöglichkeit darstellt. Unter diesen Umständen empfiehlt der Verfasser, statt der Wiederaufbaukosten die Selbstkosten zu nehmen und in diese statt der wirklichen die heutigen Einheitspreise anzusetzen.

Den Wiederaufbaukosten sind natürlich zuzurechnen untergegangene, aber für den Wiederaufbau notwendige Hilfsanlagen. Die Kosten sind so zu ermitteln, wie sie „einen jeden vernünftigen Erbauer treffen, wenn er das vorhandene Werk heute erst erbaute, und zwar auf dem heute gangbaren Wege". Aber nur technische, nicht wirtschaftliche Vorstufen des Baues will der Verfasser berücksichtigt wissen. Dieser Satz ist nicht zureichend bewiesen. Zugegeben, daß der Neubauende nicht die ganze wirtschaftliche Vergangenheit des Unternehmens mit ihren Neben- und Irrwegen durchlaufen muß; es gibt Vorstufen auch wirtschaftlicher Art, die der Neubauende nicht überspringen kann.

Ist für die Selbstkosten oder Wiederaufbaukosten der Neuwert gewonnen, so ist zu berücksichtigen, daß das zu schätzende Unternehmen nicht mehr neu ist. In beiden Fällen sind Abschreibungen zu berechnen. Die hierbei auftauchende Frage der Zinsen auf Abschreibungen, die schon mehrfach die Gemüter erhitzt hat, lassen wir zweckmäßig auf sich beruhen, da sie bei der üblichen Art der Fragestellung nicht gelöst werden kann. Es sei nur daran erinnert, daß die Grundsätze der Abschreibung für Bilanzen unter teilweise ganz anderen Gesetzen stehen als die Abschreibung, die den Neuwert zum Altwert machen soll. Hier ist die theoretische Grundlegung nicht ausreichend.

In den Ausführungen des Verfassers über den Ertragswert sei zunächst darauf hingewiesen, daß die Steuergesetzgebung den Begriff des gemeinen Wertes anders auslegt als der Verfasser annimmt. Auch der Ansicht, daß der Begriff des Einkommens im Sinne des preußischen Einkommensteuergesetzes den zur Berechnung des Ertragswertes genügenden Ertrag besser umfasse als der Ertrag im Sinne der kaufmännischen Erfolgsrechnung, kann nicht zugestimmt werden. Ferner ist dem Verfasser nicht zuzustimmen, daß außerordentliche Einnahmen sich nur wegen ihrer Außerordentlichkeit nicht zur Kapitalisierung eignen; es kommt lediglich darauf an, wieweit mit außerordentlichen Gewinnen und Aufwendungen auch in Zukunft zu rechnen ist, wie es denn überhaupt zweckmäßig ist, in dieser Frage auf die Unterscheidung von Gegenwartsertrag und Zukunftsertrag den Ton zu legen. Die weiteren Ausführungen über diese Frage gelten vornehmlich wiederum der schwierigen Frage der Abschreibung. Was der Verfasser dazu beibringt, ist keineswegs als hinreichend begründend zu erachten, aber es ist von solchem Gehalt, daß die zukünftige Diskussion über diesen Gegenstand nicht daran vorübergehen kann. Auf diese Ausführungen im einzelnen einzugehen ist heute, wo die Frage noch sehr der Erörterung auf breiter Grundlage bedarf, verfrüht.

Allgemeine Grundlagen für die Vereinheitlichung der Formulare des kaufmännischen Schriftverkehrs.[1]

Von Dipl.-Ing. W. Speiser, Kladno (Böhmen), z. Z. im Felde.

Inhalt:

1. Zweck der Vereinheitlichung.

Der Zweck jeder planmäßig durchgeführten Vereinheitlichung ist Energieersparnis. Diese tritt in die Erscheinung als Ersparnis an Arbeit bei der Handhabung der vereinheitlichten Gegenstände — im täglichen Leben als Bequemlichkeit und Zweckmäßigkeit bezeichnet — und als Ersparnis durch Stoffausnutzung bei der Herstellung dieser Gegenstände. Zu berücksichtigen ist, daß die Flächengebilde, um die es sich bei den Formularen des kaufmännischen Schriftverkehrs zunächst handelt, bei Anhäufung in größerer Anzahl in die Form von Raumgebilden übergehen. Eine solche Anhäufung entsteht sowohl bei der Lieferung der rohen Formulare, als auch, in beschränktem Maße, beim Versand des Schriftverkehrs, und endlich, was das Wichtigste ist, bei der aktenmäßigen Aufbewahrung des erledigten Schriftwechsels.

Die Zweckmäßigkeit in der Handhabung muß an erster Stelle berücksichtigt werden, weil es sich hier um Ersparnis an menschlicher Arbeitskraft handelt. Weiter ist der gesamte Lauf des einzelnen Formulars zu beachten. Dieser Lauf beginnt mit der Ausfertigung beim Absender und umfaßt alle Stufen der büromäßigen Behandlung, das Versandbereitmachen,

[1] Siehe den Aufsatz „Vereinheitlichung der Formate“ desselben Verfassers im Jahrg. 11 dieser Zeitschr., S. 245 ff. Red.

den Versand selbst — wobei namentlich die postmäßige Behandlung von Bedeutung sein wird — und endigt beim Empfänger nach der büromäßigen Erledigung in dessen Registratur. Jedes einzelne Formular wird dabei natürlich einen anderen Lauf zurücklegen und andere Zwecke zu erfüllen haben. Wenn auch auf diese verschiedenen Wege und Zwecke im einzelnen Falle Rücksicht genommen werden muß, so werden sich trotzdem eine Reihe von gemeinsamen Gesichtspunkten finden lassen, die bei der Formgebung der Geschäftsformulare von allgemeiner Bedeutung sind und damit die ersten grundlegenden Fingerzeige für eine Vereinheitlichung geben können.

Die Herstellung hat sich im allgemeinen den Bedürfnissen der Handhabung anzupassen. Bei der Herstellung handelt es sich um Rohstoffausnutzung und Verbilligung, bei der Handhabung um Ersparnis an Arbeitskraft. Wegen der Häufigkeit der Fälle ist die Ersparnis an Arbeitskraft wichtiger, es sei denn, daß es sich um ganz grobe Mißverhältnisse zwischen Ersparnis und Vergeudung handelt. Immerhin aber kann sehr häufig das Interesse des Herstellers mit dem des Benutzers in Einklang gebracht werden. In diesen Fällen sind auch die Grundlagen der Herstellung einer genauen Prüfung zu unterziehen, da die Ersparnis an Rohstoff jetzt und nach dem Kriege sehr wichtig ist. Auch hat eine vernünftige Beschränkung in der Zahl der Formulare und namentlich schon in den Formulargrößen eine Einschränkung der Lagerhaltung, eine Vereinfachung der Verpackung und des Versands, weiter eine Rohstoffersparnis an Packkisten usw. und eine Frachtraum- und Wagenersparnis zur Folge.

2. Die äußere Form (Formate).

a) Gemeinsame Grundlagen.

Ein Idealzustand wäre, für alle Zwecke des Geschäftslebens eine einzige Papiergröße einzuführen. Dadurch würden alle weiteren Fragen der Registratur, der Verpackung, Ordnung und Unterteilung aus der Welt geschafft. Die Einführung eines solchen Einheitsformates ist jedoch nicht angängig. Da der gewöhnliche Schriftverkehr ein Blatt braucht, das mit Rücksicht auf längere Schreiben nicht gar zu klein sein darf, würde bei Benutzung eines solchen Einheitsformates für kürzere Mitteilungen eine Papiervergeudung und damit eine große Belastung des Postverkehrs und selbst eine einfach dem Gewicht nach sehr merkliche Erschwerung der Handhabung von Briefmappen u. dgl. eintreten. Außerdem ließe sich wegen der Mindestgröße, die das Einheitsblatt haben müßte, ein Zusammen-

falten im Umschlag doch nicht umgehen. Damit aber wäre der Grundsatz der völligen Formatgleichheit durchbrochen, denn durch jede Faltung entsteht ein kleineres Format.

Wir brauchen also für verschiedene Zwecke verschiedene Blattgrößen. Ihre Zahl muß auf eine Kleinstzahl beschränkt werden, um eben die Herstellung und Ordnungsmöglichkeit (Lagerhaltung und Verpackung) zu erleichtern. Wichtig ist, daß sich bei der Frage der verschiedenen Formatabstufungen die Forderungen der Herstellung sehr nahe mit denen der Ordnungsmöglichkeit berühren, denn hier wie dort wird eine Unterbringung von möglichst viel Material auf möglichst geringem Raum angestrebt.

Das Interesse der Herstellung (Stoffausnutzung) wie das der Ordnung (Lagerhaltung und Verpackung, also Raumausnutzung) erfordern, die einzelnen Formate derart zu bemessen, daß durch einfache Teilung eines größeren ein oder mehrere kleinere Formatblätter ohne Abfall entstehen. Es können dann auch mehrere Stöße oder Bündel aus kleineren Formaten ohne Raumverlust zu und mit solchen aus größeren Formaten zusammengelegt werden. Am einfachsten wird die Teilung durch Hälftung und Viertelung sein, weil die entstehenden Teile jeweils gleichwertig sind. Auch die Drittelung kommt allenfalls noch in Betracht, sollte aber nach Möglichkeit vermieden werden, weil die Teilung und die Zusammenlegung von drei der kleineren Einheiten zu und mit einer der ursprünglichen Einheiten unbequemer ist.

Die Sammlung und Ordnung der Papiere des geschäftlichen Schriftverkehrs geschieht heute zum allergrößten Teil in Mappen und Ordnern vom Prinzip der Schnellhefter mittels Lochung oder Klemmung, vereinzelt auch durch Einkleben in Falzmappen; daneben kommt mehr und mehr auch die Einstellung in Karteikasten in Betracht. Der Schnellhefter ist am weitesten verbreitet; ohne ihn wäre eine Bewältigung der heutigen Papierfluten überhaupt kaum denkbar. Diese Tatsache gibt einen gewissen Anhalt in der Formatfrage insofern, als der Abstand der Locherlöcher — der unbegreiflicherweise immer noch nicht eindeutig und endgültig festgelegt ist, sondern bald 7 cm, bald 8 cm beträgt — uns ein Mindestmaß für die Ausdehnung wenigstens in einer Richtung gibt. Da der Abstand der äußeren Lochränder des 8 cm-Lochers etwa 8,5 cm beträgt, wird die Mindesthöhe für ein im Geschäftsordner brauchbares Papierformat 9 cm sein [1].

---

[1]) Es soll hier wie im folgenden unter Höhe stets die Ausdehnung senkrecht zu den Schriftzeilen, unter Breite stets die in Richtung der Schriftzeilen verstanden werden.

Bei Benutzung der Schnellhefter wäre zunächst eine Gleichmäßigkeit in der Höhe erwünscht. Da die Ordner so hoch sein müssen, daß sie das höchste vorkommende Schriftstück aufnehmen können, bedeutet jedes minder hohe Blatt eine Verschwendung des Aufbewahrungsraumes; auch wird durch die verschiedene Höhe der Blätter die Übersicht der eingehefteten Schriftstücke erschwert. Für die Aufbewahrung der Mappen entsteht die Unbequemlichkeit, daß die Mappe in der Mitte am dicksten, nach dem oberen und unteren Rande dünner wird. Das macht sich schon bei wagerechter Aufbewahrung der Mappen unangenehm bemerkbar, erheblich mehr noch bei stehender Einreihung, namentlich dann, wenn die Mappendeckel nicht aus steifer Pappe hergestellt sind. Bei dicken Mappen ist mit der Gefahr des lästigen Umkippens der gefüllten Mappen zu rechnen. Diese Gefahr nimmt zu, wenn man die Schriftstücke so locht, daß sie alle am oberen Rande der Mappe gleichmäßig abschneiden. Locht man, um das Umkippen der Mappen zu vermeiden, die Schriftstücke so, daß sie mit dem unteren Rande gleichmäßig abschneiden, so gerät man in Widerspruch mit dem Gefühl und der Gewohnheit, die für die Registratur wichtigen Hinweise — Datum, Seitenzahlen, Inhaltsangabe usw. — an dem Kopfe der Schriftstücke zu vermerken. Die Möglichkeit, sämtliche Schriftstücke oben gleichmäßig abschneiden zu lassen und trotzdem das lästige Kippen der Mappen im Gestell zu vermeiden, scheint gegeben: Man braucht nur die Mappen verkehrt abzustellen, d. h. so, daß der Inhalt auf dem Kopf steht, was durch entsprechende Anbringung der äußeren Aufschrift auf der Mappe erzwungen werden kann. Freilich muß man die Mappen beim Herausnehmen aus dem Gestell umkehren. Mir ist nicht bekannt, ob das Verfahren bereits praktisch durchgeführt worden ist, immerhin mag die Möglichkeit erwähnt sein, um gegebenenfalls eine praktische Nachprüfung anzuregen.

Bei beiden Verfahren, Zusammenlegung aller unteren oder aller oberen Ränder, müssen die einzelnen Blätter hoch genug sein, um auch in dieser Lage noch von beiden Löchern des Lochers erfaßt zu werden. Ist die Nutzhöhe der Mappe h, so folgt als Mindesthöhe $\frac{h}{2} + 4{,}5$ cm, besser $\frac{h}{2} + 5$ cm, damit das in Frage kommende Loch nicht gefährlich nahe an den Rand kommt und ausreißt.

Sollte der Grundsatz gleicher Höhe streng durchgeführt werden, d. h. sollten alle Schriftstücke gleich hoch sein, so müßte, da ja ein einziges Einheitsformat nicht durchführbar ist, die Breite verändert werden. Bei verschiedener Breite aber würde man bei der Durchführung der Format-

Hälftung oder allenfalls -Drittelung für die kleineren Formate auf stark schmal-hohe Abmessungen kommen, während größere Formate, die ungewöhnliche Breiten ergeben würden, nicht in Betracht kommen, wenn man über die Breite der heutigen Briefe nicht hinauskommen will. Die schmal-hohen Formate aber erweisen sich als ungeeignet, weil sie dem Wesen unserer langzeiligen Schrift zu wenig angepaßt sind.

Es wäre mithin zu untersuchen, ob der Grundsatz gleicher Höhe oder der gleicher Breite wichtiger ist.

Bei gleicher Breite ergibt sich für den Briefordner die große Annehmlichkeit, daß alle Blätter bis zum rechten Rande reichen, so daß ein Blättern ohne die Gefahr des Überschlagens möglich ist. Dieser Vorteil ist, wie jeder weiß,, der in Briefordnern geblättert hat, von unschätzbarem Wert und ist wohl geeignet, den Grundsatz gleicher Breite zu maßgebender, grundlegender Bedeutung zu stempeln. Die Übersichtlichkeit bleibt zudem gewahrt, selbst wenn nunmehr die Formate nach der Höhe verschiedene Abmessungen zeigen. Könnte man dazu die Lochung und Einheftung so ausführen, daß die unteren, oder wie wir gesehen haben, noch besser die oberen Kanten in gleicher Höhe liegen, so ist schon eine Vervollkommnung erreicht. Der Grundsatz der Format-Hälftung wäre aber hierbei nicht durchführbar, denn da der Locher das halbe Normalblatt nicht mehr faßt, müßte man zum $^2/_3$- oder $^3/_4$-Blatt übergehen, was für die Herstellung nicht günstig und auch nicht schön, außerdem aber auch wenig zweckdienlich wäre, weil der Unterschied zwischen $^2/_3$- oder $^3/_4$-Blatt und Vollblatt nicht groß genug ist, um die Unbequemlichkeit und Verschwendung nichtvoller Blätter aufzuwiegen.

Es müssen daher unter Befolgung des Grundsatzes gleicher Breite Voll- und Halbblätter verwendet werden. Die Halbblätter sind alsdann eben quer zu beschreiben, d. h. so, daß die Schreibzeilen in der Längsrichtung des Halbblattes laufen, wie es ja im geschäftlichen Verkehr im Gegensatz zum Privatbrief bereits allenthalben üblich ist. Im Ordner erscheinen dann die oberen Blattränder, auf die es ja im wesentlichen ankommt, entweder am oberen Rand der Mappe oder gleichmäßig um $\frac{h}{4}$ tiefer, was die Übersicht nicht erheblich stört.

Die Verwendung noch kleinerer Teile des Vollblattes, etwa der Drittel- oder Viertelblätter, dürfte sich bei gleichbleibender Breite wegen der verhältnismäßig geringen Ersparnis und der hinzutretenden, allerdings nicht erheblichen Verminderung der Übersichtlichkeit kaum rechtfertigen lassen. Viertelblätter sind überdies für den Locher nur faßbar, wenn die Höhe

des Vollblattes mindestens 36 cm betragen würde, was nicht zweckentsprechend sein dürfte.

Bei der Herstellung der Formulare werden gewisse geringfügige Abweichungen von den Normalabmessungen zugelassen werden müssen, weil die mathematisch genaue Einhaltung solcher Maße nicht möglich ist. Die Größe dieser Toleranzen ist zweckmäßig ebenfalls festzulegen, um Lieferungsstreitigkeiten von vornherein zu vermeiden und die Verwendbarkeit im Zusammenarbeiten mit anderen Formularen zu gewährleisten. Auch muß das Zusammenpassen von Briefbogen und Umschlag oder das Hineinpassen von Karteikarten in bestehende Karteien unbedingt gewahrt bleiben.

Natürlich darf mit der Ausnutzung dieser Toleranzmaße kein Mißbrauch getrieben werden. Die Toleranzmaße sollen nur das durch technische Unvollkommenheit bedingte Schwanken um den Normalwert regeln und nicht einer modesüchtigen oder eigenbrödlerischen bewußten Abweichung von dem Normalformat Vorschub leisten.

Herstellung, Lagerung und Verpackung unterstützen die Forderung der Formatgleichheit. Ein anderer Gesichtspunkt scheint auf eine Formatverschiedenheit hinzudeuten, nämlich der Grundsatz der Unverwechselbarkeit. Zweifellos liegt ein erheblicher Vorteil darin, für Schriftstücke mit sachlich verschiedenem Inhalt verschieden große Papiere zu benutzen, weil alsdann ein in ein falsches Bündel geratenes Papier leichter gekennzeichnet wird. Mit den verschiedenen Formaten unseres Papiergeldes wird dasselbe erstrebt.

Dem Grundsatz der Unverwechselbarkeit kann man jedoch auf andere Art und Weise gerecht werden, ohne auf die wichtige Forderung der Formatgleichheit zu verzichten.

Zunächst bieten verschiedene Papierfärbungen und allenfalls verschiedenfarbiger Druck viele Möglichkeiten. Für bestimmte, häufig wiederkehrende Arten von Schriftstücken könnten bestimmte Farben eingeführt werden, wie es im Innenbetrieb der Unternehmungen ja allenthalben bereits gebräuchlich ist, Farben, die schon aus der Entfernung über den Inhalt des Schreibens unterrichten. Immerhin haften der Unterscheidung durch Farben allerlei Mängel an. Es ist nicht immer ganz leicht, von den Papierfabriken stets die gleichen Farbtöne zu erhalten. Bei längerem Lagern bleichen die Farben aus, und zwar gerade an den Rändern, die für das Auffinden einzelner Irrläufer aus größeren Stößen von Schriftstücken besonders wichtig sind. Minder wichtig ist, daß eine Vielfarbigkeit des Schriftwechsels häufig als dem guten Geschmack zuwider empfunden wird. Aber nicht außer acht gelassen werden dürfen die Farbenblindheit, die

nicht geringe Verbreitung hat [1]), sowie die durch das Bereithalten der Papiere verschiedener Farben bedingte Umständlichkeit und Platzverschwendung.

Eine bessere Kennzeichnungsmöglichkeit, die bisher eigentlich nur bei Karteikarten angewandt wurde, bieten die Lochung und allenfalls ihre Abarten, die Kerbung und der Ausschnitt. Der Grund für die Verwendung auf der einen, die Nichtanwendung auf der andern Seite ist darin zu finden, daß bei den Karteikarten die Formatgleichheit Voraussetzung ist, während hierauf beim Formularverkehr bisher wenig oder gar kein Wert gelegt worden ist. Lochung, Kerb oder Ausschnitt hatten aus diesem Grunde bei den Formularen wenig Aussicht, auf die gleiche Stelle zu gelangen und damit ihren Zweck zu erfüllen. Eine Darlegung der Zwecke, die man in Karteien mit Lochung, Kerb und Ausschnitt — letzterer findet auch im Scheckverkehr Anwendung — verfolgt, dürfte sich wohl erübrigen.

Die gemeinsamen Grundlagen, die sich bisher für die äußere Form, das Format, der Formulare ergeben, sind also folgende: Beschränkung auf wenige Normalformate, die durch Hälftung bezw. Verdoppelung, weniger gut, aber allenfalls zulässig, auch durch Drittelung und Verdreifachung ohne Abfall entstehen müssen, Festlegung eines dem heutigen Quartbriefbogen in den Abmessungen ungefähr entsprechenden Normalblattes als Einheit, Bevorzugung des Grundsatzes gleicher Breite für sämtliche Formulare, wodurch sich das quergestellte halbe Einheitsblatt, allenfalls auch noch das Drittelblatt als brauchbar für kürzere Mitteilungen usw. erweisen.

b) Einzelheiten.

Der Briefbogen spielt im gesamten Geschäftsverkehr eine solch überragende Rolle, daß er maßgebend wird für die Form auch aller andern Schriftstücke und damit auch der zugehörigen Aufbewahrungsmappen. Diese Tatsache ist im Geschäftsverkehr fast der ganzen Welt stillschweigend anerkannt. Die Größe und namentlich die Form, d. h. das Verhältnis der Seiten des Briefbogens, schwanken in ihren gebräuchlichen Abmessungen um einen zwar nirgends festgelegten, aber doch sehr wohl erkennbaren Mittelwert, der durch den Begriff des „Quartformats" gekennzeichnet wird. Diesem „Geschäftsformat" steht gegenüber das behördliche Kanzlei- oder Aktenformat, das schmäler und höher ist, in den einzelnen Ländern aber ebenfalls Abweichungen zeigt. Eine Verschmelzung dieser beiden Formate wäre wünschenswert, denn wenn auch die Behörden teilweise davon abgekommen sind, auch von Privaten bei Eingaben die Ver-

[1]) Nach Holgren 1878: 3,0 % bei Männern, 0,3 % bei Frauen; nach Cohn und Magnus 1898: 2,76 % bei Schülern und 0,48 % bei Schülerinnen.

wendung des Kanzleiformats zu fordern, so wird der Gebrauch dieses Formats doch gern gesehen. Die Behörde verwendet für ihren Briefverkehr das Kanzleiformat, unbekümmert darum, daß dieses Format dem Kaufmann in seinen nicht dafür eingerichteten Mappen äußerst unbequem ist. Geschäftshäuser, die viel mit Behörden verkehren, sind gezwungen, ihren Briefmappen ein sonst ganz überflüssig großes und damit Platz raubendes Format zu geben.

Eine tiefere Begründung dürfte für das eine und für das andere Format schwer zu finden sein. Jede der beiden Parteien wird sich sträuben, das Gewohnte aufzugeben und Zugeständnisse zu machen. Solange man sich nur von Gewohnheits- oder Schönheitsgründen leiten läßt, wird man zu einer Entscheidung nicht kommen. Was die Zweckmäßigkeit anlangt, so wird man zugunsten des Quartformats zugeben müssen, daß diejenige Form wohl am zweckmäßigsten ist, die im lebendigen Leben des Verkehrs und des Geldverdienens entstanden ist, und von der man wohl behaupten kann, daß sie längst verlassen worden wäre, wenn eine andere zweckdienlichere Form bekannt geworden wäre.

Man wird daher für die Zukunft, wenn es zu einer einheitlichen Form für Briefe und Akten kommt, damit rechnen können, daß diese Einheitsform dem heutigen Geschäftsformat nahe kommen wird. Zweifellos wird die Regel, wie auch jetzt schon, das einzelne Blatt sein, da als Bogen zusammenhängende Doppelblätter für die Schreibmaschine und den Schnellhefter zu unbequem sind. Selbst im Privatverkehr geht man immer mehr von der Verwendung des gefalzten Bogens ab; die Papierknappheit des Krieges hat in diesem Sinne recht segensreich vereinfachend gewirkt.

Als Hilfsgröße kommt dann für kürzere Mitteilungen das Halbblatt, d. h. das quergestellte gehälftete Vollblatt in Betracht. Ausnahmsweise wäre ferner noch ein Drittelblatt zu verwenden, aber nur, wenn bei sehr großen Auflagen bestimmter Vordrucke wirklich eine erhebliche Papierersparnis gegenüber dem Halbblatt zu erreichen ist. Noch kleinere Formate sind für den Briefverkehr ungeeignet.

Diesen zwei bis drei Briefbogenformen paßt sich der Briefumschlag leicht an. Wenn das Vollblatt durch zweimalige Faltung auf ein Viertel, das Halbblatt durch einmalige Faltung auf die Hälfte seiner Größe gebracht werden, so entstehen gleiche Größen, die ohne weiteres von dem gleichen Umschlag aufgenommen werden. Das Drittelblatt, das ja ohnehin eine Ausnahme bilden soll, geht natürlich einmal gefaltet ebenfalls in diesen Umschlag hinein. Wir haben damit den Zustand, der lange Zeit dem Geschäftsverkehr vollständig genügt hat und der auch heute noch

für einen großen, wenn nicht den größten Teil des Verkehrs der Normalzustand ist.

Der Umschlag wird um ein Weniges größer sein müssen, als das zusammengefaltete Briefblatt, damit dieses bequem hineingesteckt und herausgezogen werden kann; das erforderliche Maß sollte natürlich auch ein für allemal festgelegt werden, damit die für den Postverkehr wichtige gleiche Größe der Briefe erreicht wird. Für besonders umfangreiche Briefe, Broschüren, zusammengefaltete Zeichnungen usw. werden Umschläge erforderlich sein, die etwas größer gehalten sind als die gewöhnlichen, um den stärkeren Inhalt aufnehmen zu können. Durch die Aufblähung in der Dicke verkleinern sich die Seitenabmessungen soweit, daß der fertige Brief sich im Format den übrigen fast anpaßt. Es wird also zu dem Format des Viertelblattes ein „Umhüllungsformat" erster und ein solches zweiter Ordnung erforderlich sein. Es ist nicht zweckmäßig, mit dieser Normierung noch weiter zu gehen, weil darüber hinaus nur selten vorkommende Ausnahmefälle liegen dürften, die der Normierung nicht zugänglich sind. Eine Normierung kann eben nur das „Normale" erfassen; Ausnahmen, für die das Normale nicht verwendbar ist, werden immer vorkommen.

Diese einfache Form der Briefumhüllung genügt heute nicht mehr, da die Adresse, die der Briefbogen schon enthält, nochmals auf den Umschlag geschrieben werden muß und außerdem Verwechslungen zwischen Brief und Umschlag möglich sind. Die Erfindung des Fensterbriefes, die beides vermeidet, hat sich deshalb mit großer Schnelligkeit einbürgern können. Die anfänglichen Unzuträglichkeiten, wie das Verrutschen des Briefbogens mit der Adresse sowie unzulängliche Durchsichtigkeit oder störender Glanz des Fensters lernte man beseitigen, so daß das Mißtrauen der Postverwaltung gegen diese Neuerung allmählich schwand.

Damit die Adresse an die richtige Stelle unter das Fenster des Umschlages zu stehen kommt, ist bisher eine recht kunstvolle Zusammenfaltung des Briefbogens erforderlich. Zweimalige Faltung und drei Kniffe sind erforderlich (Abb. 1). Dazu kommt, daß diese Kniffe an ganz bestimmten, und zwar ziemlich genau einzuhaltenden Stellen liegen müssen, damit die Adresse an die richtige Stelle kommt und der gekniffene Bogen im Umschlag nicht verrutscht. Da die Stelle, an der die Kniffe vorzunehmen sind, nicht wie bei dem einfachen Hälftungskniff durch Zusammenlegen der Ränder ermittelt werden kann, ist es erforderlich, die Auflagestellen der Ränder oder Ecken durch vorgedruckte Hilfslinien zu bezeichnen, sofern man sich nicht besonderer, einstellbarer Zusammenlegemaschinen bedient, deren Verwendung wegen der verwickelten Zusammlegung der Bogen für Fensterbriefe. in den letzten Jahren stark zugenommen hat,

Abbildung 1.

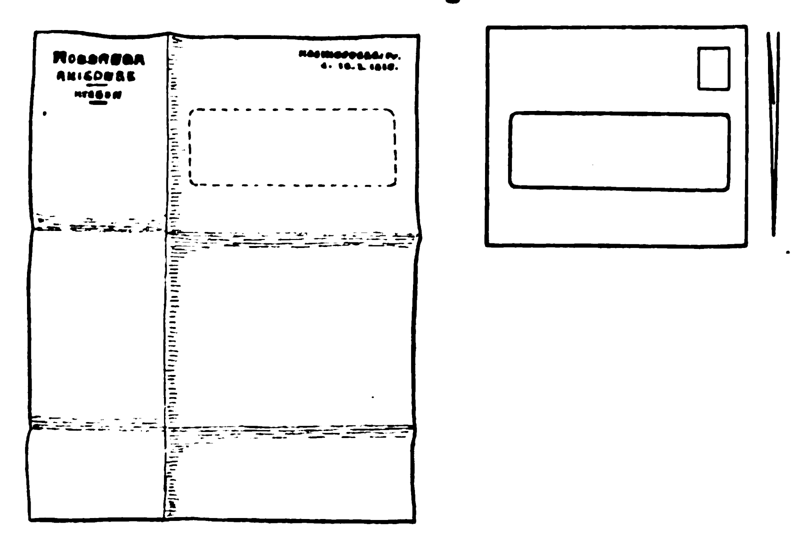
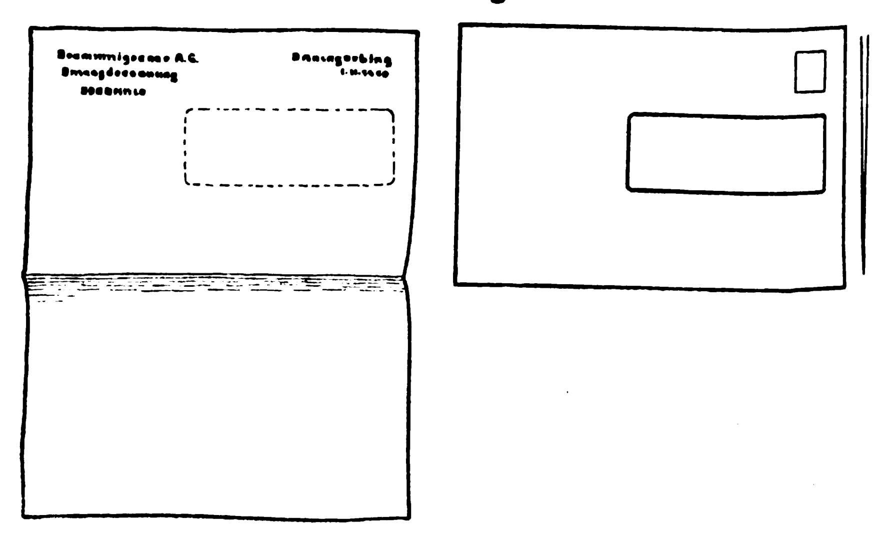


Abbildung 2.



aber natürlich auf Großbetriebe beschränkt bleibt. Die mehrfache und unregelmäßige Zusammenfaltung des Briefbogens bringt übrigens ein wenig gefälliges Aussehen des Briefes mit sich, das in vielen Fällen, z. B. im Verkehr mit besserer Privatkundschaft sowie für viele Reklamezwecke usw. ünerwünscht ist.



Abbildung 3.

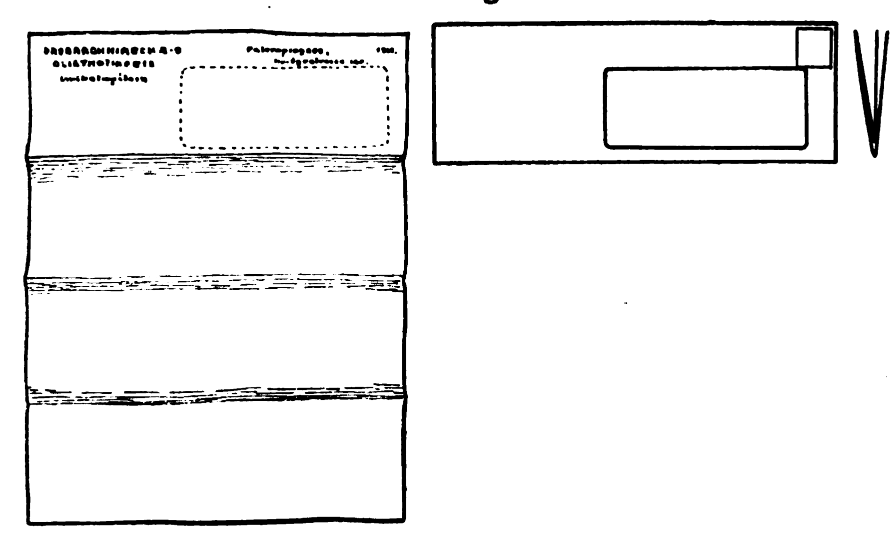
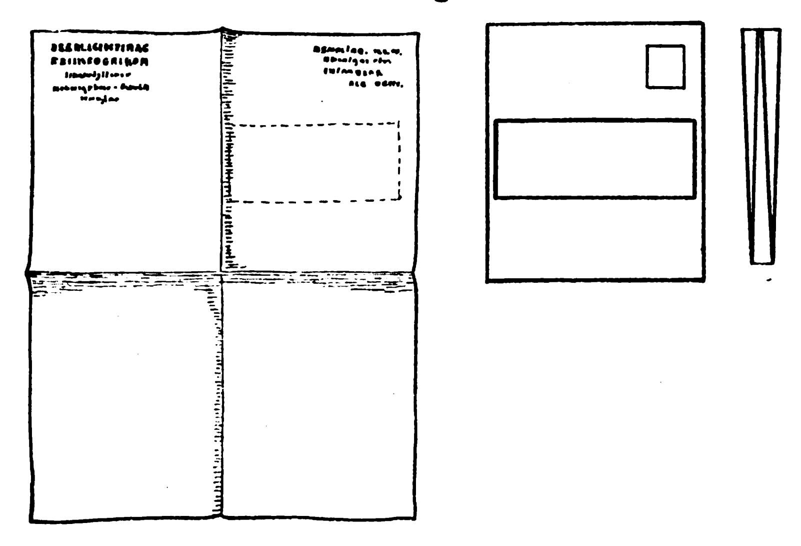


Abbildung 4.



Man hat nun versucht, Abhilfe zu schaffen, anscheinend ohne eine restlos befriedigende Lösung zu finden. Ein Radikalmittel wäre es, den Bogen nur einmal zu falten und Umschläge zu verwenden, die groß genug sind, diesen nur auf die Hälfte gebrochenen Bogen aufzunehmen (Abb. 2). Da aber hierbei der Umschlag etwa den doppelten

Papieraufwand des gewöhnlichen erfordern würde, kann dieses Verfahren nur angewendet werden, wenn man auch aus anderen Gründen den Bogen nur einmal falten würde. Es wäre dies z. B. der Fall bei sehr umfangreichen, aus vielen Blättern bestehenden Briefen, bei denen sich aber die Schwierigkeit ergibt, daß die Umschläge solcher Briefe ein festeres und dickeres Papier erfordern, das für die Ausführung des Fensters weniger geeignet ist. Eine zweifache Faltung des Blattes parallel zur Schreibzeile, bei der also eine schmal-lange Viertelgröße entsteht (Abb. 3), würde zwar den Papierbedarf für den Umschlag verringern und die Adresse an einer brauchbaren Stelle belassen, dürfte aber für den Postverkehr wenig brauchbar sein. Jedenfalls dürfte dieses Format sich mit den für die Postkarte maßgebenden Forderungen nur schwer in Einklang bringen lassen.

Will man also, wie es aus praktischen Gründen geboten erscheint, bei der üblichen Viertelung durch zwei zueinander senkrecht stehende Falten bleiben, so ergibt sich als weitere Möglichkeit die Anbringung des Fensters im Umschlag so, daß dieser zum Lesen der Adresse auf die Schmalseite gedreht werden muß (Abb. 4). Das ist zwar ungebräuchlich und widerspricht der Vorschrift der Post, daß die Aufschrift parallel zu den Längsseiten des Briefes verlaufen soll, aber sachlich ist nicht viel dagegen einzuwenden. Die Post muß ohnehin mit so vielen voneinander abweichenden Formaten rechnen, daß eine erhebliche Erschwerung der Postbehandlung solcher aufrechten Formate kaum zu befürchten ist. Immerhin aber sträubt sich ein gewisses Gefühl, gemischt aus Gewohnheit und Zweckmäßigkeitsempfinden, gegen diese Aufrichtung der liegend gewohnten Formate. Deshalb hat man nur die eine Falte in der Mitte beibehalten, die andere dagegen soweit seitlich verlegt (Abb. 5), daß immerhin noch ein Querformat entsteht[1]). Damit ist gewissermaßen ein Kompromiß geschaffen mit dem zuerst gezeigten Verfahren: man erleichtert die Faltung, verbraucht aber für den Umschlag mehr Papier. Zudem ist dieses Format mit den sonstigen in keinen unmittelbaren Zusammenhang zu bringen. Wir werden später sehen, daß das praktische Unbequemlichkeiten mit sich bringt.

Bei der Verwendung des Halbblattes muß darauf hingewiesen werden, daß die Adresse bei einmaliger Faltung des Halbblattes nur dann an die richtige Stelle kommt, wenn es aufrecht gestellt beschrieben wird. Diese Stellung sollte jedoch mit Rücksicht auf die Durchführung des Grundsatzes gleicher Breite bei der Einordnung in die Briefmappen grundsätz-

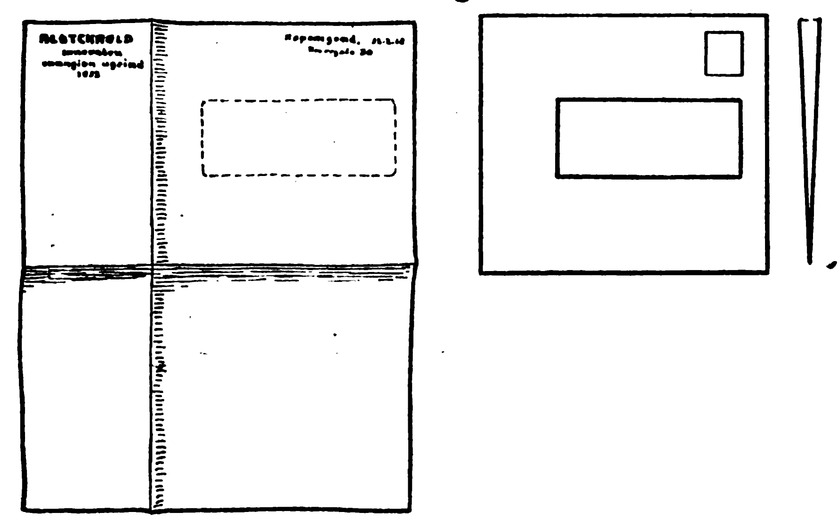
---

[1]) Wenn man die Falte bisweilen so angebracht hat, daß nicht ein Rechteck, sondern ein Quadrat entstand, so bedeutet das ein Nicht-zu-ende-denken des Gedankens.

lich vermieden und auch hier die unbequemere Faltung in Kauf genommen werden, bis auch für das Vollblatt eine günstigere Lösung gefunden ist.

In der Formatfrage scheint also der Briefumschlag wenigstens für den nicht ungewöhnlich blattreichen Brief der heute üblichen Form zuzuneigen: eine geringe Vergrößerung gegenüber dem geviertelten Normalbriefblatt tritt ein. Zu erwägen bleibt, ob für Fensterbriefe die in Abb. 5 gezeigte Form oder mit Rücksicht auf Papierersparnis beim Umschlag die in Abb. 4 gezeigte allgemeine Aufrechtstellung des Briefumschlages vorzuziehen ist.

Abbildung 5.



Auch in der Ausführung des Umschlags selbst ist eine Einheitlichkeit anzustreben. Gebräuchlich ist der im Kreuz der Diagonalen zugeklebte Umschlag, der mit besonderen Stanzen aus dem Rohpapier ausgestochen und auf eigenartigen, sinnreich durchgebildeten Maschinen zusammengelegt und gleichzeitig geklebt wird. Eine der dreieckigen Klappen bleibt offen, wird gummiert und beim Verschließen des Briefes angefeuchtet und zugeklebt. Jedermann weiß, daß dabei die Spitze sich gern dem Ankleben widersetzt. Vielleicht ist diese an sich eigenartige Form entstanden, weil bei ihr nur ein einziger Verschluß in der Mitte nötig ist, der nur die Spitzen der vier Klappen zu fassen braucht (Siegel). Die ganz merkwürdige Zähigkeit, mit der solche Formen beibehalten werden, wird dann zur Ausbildung der heute fast allgemein üblichen Form geführt haben. Anders scheint mir die dem technischen Gefühl widerstrebende Form kaum erklärbar. Die Sack- oder Tütenform, bei der der Um-

schlag an einer Längs- oder Schmalseite zugeklebt wird, erscheint viel natürlicher, obwohl das Geschmacks- und Gefühlssache sein mag. Für die Herstellung wird jedenfalls auch hier eine Formstanze gebraucht, die Papierausnutzung dürfte etwas besser, jedenfalls bequemer sein, weil die Grundform sich besser dem Rechteck anpaßt; das entscheidende Wort haben naturgemäß die Umschlagfabriken zu sprechen. Beachtenswert erscheinen indessen zwei Punkte, nämlich, daß fast alle von der üblichen Form abweichenden, namentlich größere Umschläge (auch kleinere Umschläge zu Privatbriefen), durchgehends in der Sackform hergestellt werden, vor allem aber, daß die gummierte Fläche für den endgültigen Verschluß erheblich kleiner und bequemer ist und leichter angefeuchtet werden kann. Außerdem ist die durch das Diagonalkreuz nicht gestörte Rückseite für Reklame- und sonstige Aufdrucke besser ausnutzbar.

Schließlich wäre noch zu untersuchen, ob man nicht, wie es früher ja allgemein üblich war, und wie wir es heute z. B. noch beim Telegrammverkehr haben, ganz ohne Umschlag auskommen kann. Dieses Verfahren erscheint jedoch für den Geschäftsverkehr zu umständlich. Es braucht nur an die kunstvolle Faltung alter Geschäftsbriefe und an die vielfachen Kniffungen der Telegramme erinnert und beachtet zu werden, daß man die Adresse ja nur einmal schreiben möchte. Dazu kommt, daß die Außenseite beim Postversand allerlei Beschmutzungen ausgesetzt ist, ferner daß das Öffnen leicht Verletzungen des Briefbogens herbeiführt oder doch mindestens einen mehr oder minder unschönen Rest hinterläßt, so daß schon mit Rücksicht auf die Sauberkeit des Schriftwechsels ein Schutz durch eine besondere Hülle gerechtfertigt erscheint. Auch der Kartenbrief, der unter dem Papiermangel und den sonstigen zur Vereinfachung strebenden Einflüssen des Krieges erheblich an Verbreitung gewonnen hat, sollte mit Rücksicht auf die erwähnten Mißstände einen Einfluß im Geschäftsleben nicht erlangen. Hier kommt noch hinzu, daß die gummierten Ränder von Kartenbriefen beim Kopieren stören und daß, wenn dieser Mißstand vermieden werden soll, ein Verschluß der vorher nicht gummierten Ränder einen großen Aufwand an Zeit und Klebstoff erfordert, der in keinem Verhältnis zu der am Umschlag gewonnenen Papierersparnis steht.

In engem Zusammenhang mit der Festlegung von Einheitsformen für Briefbogen und ihre Hüllen steht die Gestaltung der Postkarte als eines Verkehrsmittels von ungemeiner Wichtigkeit. Die Form der Postkarte ist durch die Bestimmungen der Postordnung eindeutig festgelegt und die Postbehörde hat bisher jeder Abänderung des Postkartenformats einen entschiedenen Widerstand entgegengesetzt. Dennoch muß die Frage er-

örtert werden, ob diese vorgeschriebene Größe wirklich den berechtigten Forderungen der Geschäftswelt und schließlich auch den Interessen der Post selbst entspricht.

Die Postkarte ist im Betrieb des kaufmännischen Büros zum Schmerzenskind geworden. So bequem sie im Verkehr ist, so einfach und darum beliebt ihre Handhabung früher auch im kaufmännischen Verkehr war, als man noch handschriftlich arbeitete und auf Kopien minder wichtiger Dinge verzichtete, so unbequem erweist sie sich für die Werkzeuge unserer modernen Büros.

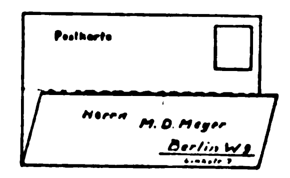
Schon der Schreibmaschine ist die Postkarte nicht angenehm. Sie läßt sich schlecht fassen. Ältere Maschinen können sie überhaupt nicht vom oberen bis zum unteren Rande beschreiben, auch bei neueren bleibt eine gewisse Unbequemlichkeit und Unsicherheit bestehen. Die Einstellung kürzerer Schreibzeilen ist unbequem und lästig. Postkartenstreifen, bei denen eine größere Zahl Postkarten mit den Längsseiten perforiert zusammenhängen, schaffen in nur beschränktem Umfange eine Besserung, weil mindestens für die erste und letzte Karte die alten Übelstände gelten, sofern nicht beiderseits ein besonderer Rand dazu gegeben wird, den man vor der Zeit der Papierknappheit allerdings kaum als Verlust empfunden hat. Es sind aber nicht immer gerade so viele Karten zu schreiben, wie sie der Streifen enthält, und wenn ein solcher Streifen angebraucht ist, so ist die nächste Karte eine erste ohne Hilfsrand. Hinzu kommt das unschöne und meistens auch unsaubere Aussehen der in der Perforation abgerissenen Karten.

Bei Benutzung der Schreibmaschine ergeben sich noch weitere Unbequemlichkeiten, z. B. die Notwendigkeit, die Karte zum Aufschreiben der Adressen umzuwenden. Zu dem hiermit verbundenen Arbeits- und Zeitverlust kommt die Gefahr einer Verwechselung der einzelnen Karten. Nur um dieser Gefahr zu begegnen, würde sich der alte Brauch rechtfertigen lassen, die Adresse auf der Textseite zu wiederholen, ein Brauch, der wohl auf den Wunsch zurückzuführen ist, auf der Preßkopie Text und Adresse unverwechselbar beisammen zu haben. Ferner entsteht beim rückseitigen Beschreiben der Karten eine Verschmutzung der Schreibmaschinenwalze durch die Schrift auf der Vorderseite, der durch Beilegen besonderer Schutzblätter vorgebeugt werden muß.

Diesen aus der Verschiedenheit von Text- und Adressenseite folgenden Unbequemlichkeiten wird begegnet durch Postkarten-Formulare, die am oberen Rand der Textseite einen Streifen von etwa der halben Kartenhöhe zur Aufnahme der Adresse tragen. Dieser Streifen wird zum Versand nach der Adressenseite hin umgebogen und dort angeklebt. Solche

Karten (Abb. 6) sind, wenn sie den sonstigen Bedingungen der Post in bezug auf Größe und Höchstgewicht entsprechen, postamtlich zulässig und bedeuten eine erhebliche Vereinfachung im Geschäftsverkehr. Das Umkehren in der Schreibmaschine fällt fort, die Unverwechselbarkeit der Adresse ist gewahrt und auf der Preßkopie oder dem Durchschlag erscheint die Adresse unverwechselbar und in bequemer, übersichtlicher Anordnung. Endlich ist nur ein einmaliges Schreiben der Adresse erforderlich. Wenn man bei Benutzung solcher Formulare trotzdem immer noch häufig an der Gewohnheit festhält, auf der eigentlichen Textseite die Adresse als Überschrift, gewissermaßen als Anrede, zu wiederholen, so muß das als Atavismus bezeichnet werden, der aus Gründen der allgemeinen Energieersparnis beseitigt werden sollte.

Abbildung 6.



Die eigentlichen Sorgen, die die Postkarte bereitet, beginnen erst beim Empfänger. Die Postkarte ist so klein, daß sie sich zwischen andern Schriftstücken sehr leicht verliert; auch bringen ihre Aufbewahrung und Einreihung in die Briefmappen große Unbequemlichkeit mit sich. Wohl kann der Locher sie auch an der Schmalseite gerade noch fassen, aber sie fristet in Mappen und Heftern zwischen den größeren Briefbogen ihrer Umgebung ein recht kümmerliches Dasein. Sie wird beim Blättern sehr leicht übersehen, außerdem bleibt, weil ihr kleines Format die Freilassung eines Heftrandes nicht gestattet, ein Teil des Textes ohne Öffnen der Mappe oder Lösen der Klemmung unlesbar, besonders dann, wenn, wie es aus Bequemlichkeit für die Schreibmaschine und das Kopieren häufig geschieht, eine kurze Mitteilung auf die linke Hälfte der Adressenseite geschrieben ist. Auch können durch das Lochen wesentliche Bestandteile des Textes (z. B. Zahlen) vollständig entfernt werden. Die Anbringung von Registraturvermerken, Umlaufstempeln u. dgl. macht wegen des beschränkten Raumes Schwierigkeiten.

Um diesen Mißständen zu begegnen, ist man dazu übergegangen, jede Postkarte nach ihrem Einlauf mit ihrer Adressenfläche, also halbseitig, auf ein Papier in der gewöhnlichen Briefbogengröße aufzukleben. Neben der Papierverschwendung hat dieses Verfahren namentlich bei zweiseitig beschriebenen Postkarten den Nachteil, daß die angeklebte Karte zum Lesen jeweils erst angehoben und abgebogen werden muß. Daß Adresse und Poststempel durch das Aufkleben unlesbar werden, ist nicht erheblich, weil diese Teile ja auch bei Briefsendungen heute mit dem Umschlag fast immer sofort ausscheiden.

Das Nächstliegende wäre eine Vergrößerung der Postkarte nach den

Gesichtspunkten, die für die Briefblätter maßgebend sind. Es käme also unter Berücksichtigung des als wichtig erkannten Grundsatzes gleicher Breite eine Formatvergrößerung auf die Abmessungen des Halbblattes oder wenigstens des Drittelblattes in Betracht. Diese Vergrößerung ist aber gegenüber den gegenwärtigen Abmessungen so erheblich, daß die Postbehörde darauf wohl nicht eingehen wird. Auch würde ein nicht zusammengefaltetes Steifpapierblatt in dieser Größe bei der Beförderung Beschädigungen durch Bestoßen und Zerknittern erleiden, da ja für die gewöhnlichen Briefe ein nur etwa halb so großes Format verwendet wird.

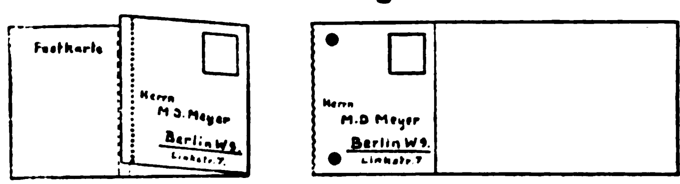
In Erwägung zu ziehen wäre indessen die Verwendung einer Karte in der Größe des Halbbriefblattes, die dann in der Mitte einmal zusammengefalzt wird. Dadurch entstände allerdings für die Post eine nicht unerhebliche Mehrbelastung, die wohl durch entsprechende Tarifmaßnahmen ausgeglichen werden könnte[1]). Andererseits stände für die Geschäftswelt der ja allerdings manchmal erwünschten größeren Schreibfläche eine in vielen Fällen überflüssige Papiervergeudung gegenüber. Aus Sparsamkeit wird man nur die Hälfte dieser zusammengeklappten Karte, d. h. die durch zweifache Querteilung entstandene Viertelnormalblattgröße benutzen. Auch diese Größe würde noch eine Vergrößerung gegenüber der gegenwärtigen Postkarte darstellen, die sich aber in solcher Grenze hält, daß der Mehraufwand an Papier zugunsten der Annehmlichkeit der größeren Schreibfläche wohl gern ertragen wird.

Es ist als sicher anzunehmen, daß diese Größe des Viertelnormalbriefblattes sich bei Abwägung aller Vor- und Nachteile als Postkartenformat durchsetzen wird, sofern man die Postkarte, was sehr wünschenswert ist, in das übrige System der Papier-Normen einbeziehen will. Man wird sich also mit dem Nachteil, der bei der Einordnung in Briefordner entsteht, fürs erste abfinden müssen. Es sind jedoch bereits Vorkehrungen ersonnen, die sowohl bei der gegenwärtigen Form der Postkarte als auch bei einer etwaigen Vergrößerung diesen Nachteil abstellen sollen. Verfasser hat eine Postkarte angegeben, bei der jene Adressenklappe, von der bereits gesprochen wurde, nicht an der Längsseite, sondern an der einen Schmalseite der Postkarte angeordnet ist (Abb. 7), so daß sie ebenfalls ohne Umspannen auf der Schreibmaschine beschrieben werden und dann auf die Adressenseite umgebogen und dort befestigt werden kann. Die Klappe wird aber nicht mit der ganzen Fläche aufgeklebt, sondern nur mit ihrem Rande, so daß sie vom Empfänger leicht wieder losgelöst werden kann. Hierzu ist sie mit Perforation oder Falzung versehen. Wenn diese Adressen-

[1]) Siehe meine Schrift: „Von der Feldpost zur Postreform", Leipzig, C. E. Poeschel, 1915.

klappe bis zur halben Seite der Karte reicht, beträgt die Gesamtbreite der aufgeklappten Karte 21 cm, was den üblichen Briefbogenbreiten entspricht oder doch sehr nahe kommt. Der Grundsatz gleicher Breite bleibt also gewahrt und die Karte ist auf der ganzen Nutzfläche lesbar. Die Innenseite der Adreßklappe bietet außerdem Raum für Registratur- und sonstige Vermerke. Die Postverwaltung hat allerdings die Zulassung solcher Karten bisher verweigert mit der Begründung, daß sie „wegen

Abbildung 7.



ihrer stärkeren rechten Seite das Stempel- und Verteilungsgeschäft erschweren“ und „daß sie außerdem, da der Streifen nicht der ganzen Fläche nach aufgeklebt werden soll, die Gefahr bieten, daß sich in die am oberen und unteren Rande vorhandenen Spalten leicht kleine Briefsendungen einschieben“. Beide Einwände können nicht vollständig überzeugen. Die durch die stärkere rechte Seite hervorgerufene kleine Erschwerung des Stempel- und Verteilungsgeschäfts muß gegenüber den großen Vorteilen, die dieses Verfahren dem gesamten Verkehr bietet, zurücktreten, und Briefe, die so klein sind, daß sie sich durch eine 7 cm breite Spalte in einen 9 cm langen Raum einschieben und darin verstecken können, dürften äußerst selten sein.

Gerade die Post sollte ein großes Interesse an der Vereinheitlichung der Formate haben. Dieses Interesse ist bisher bei den zahlreichen Erörterungen um eine Formatreform allerdings noch nicht in die Erscheinung getreten. Man braucht nur einmal einen Briefsortierer oder einen Briefträger zu beobachten, um den gewaltigen Nutzen zu erkennen, den eine einigermaßen vollkommene Einheitlichkeit der Formate im Briefpostverkehr haben würde. Die Postkarte, die Stephan 1865 zunächst als „Postblatt“ vorschlug, dann 1870 als Postkarte einführte, nachdem Österreich ein Jahr zuvor die Korrespondenzkarte geschaffen hatte, konnte sich damals noch nicht auf ein einheitliches Format stützen. Allenfalls mögen die damals üblichen, aus dem Aktenformat zusammengefalteten Briefe einigen Anhalt gegeben haben. Dazu dürfte wohl die Überlegung gekommen sein, daß die Karte, um nicht bestoßen und zerdrückt zu werden, etwas kleiner sein mußte als die anderen Sendungen. So wurde die Größe 9:14 cm fest-

gelegt, der sich mit geringen Schwankungen fast ohne Ausnahme alle Postverwaltungen der Erde angeschlossen haben. Um 1900 hat die Reichspost einen Versuch mit einer kleineren Postkarte (etwa 8:12 cm) nach kurzer Zeit wieder aufgegeben.

Da heute der größte Teil der Briefpost aus Geschäftsbriefen besteht, die im wesentlichen im Format übereinstimmen, so würde es zweifellos den heutigen Verhältnissen besser entsprechen, wenn die Postkarten diesem Geschäftsbrief-Format angepaßt wären. Wenn es gelänge, die oben empfohlene, durch zweimalige Faltung entstandene Viertelung des Normalblattes einzuführen, so müßte die Postkarte genau so groß sein wie das Viertelnormalblatt, denn sie ist dann um soviel kleiner als der Normalumschlag, daß sie gegen Bestoßungen geschützt ist, während die geringe Größenabweichung vom Normalumschlag das Sortieren nicht beeinträchtigt.

Die übrigen Formulare für den Postverkehr treten in ihrer Bedeutung gegenüber der Postkarte weit zurück. Da sie in der kaufmännischen Registratur kaum auftreten und im wesentlichen für den Postverkehr als solchen bestimmt sind, kann ihre Formgebung füglich der Postbehörde überlassen bleiben. Grundsätzlich zu fordern ist nur, daß ihre Gesamtbreite (z. B. bei Postanweisungen, Zahlkarten) nicht über die Breite des Briefblattes hinausgeht, denn wenn die Schreibmaschinenwalzen sich einmal einem allgemein anerkannten Format angepaßt haben werden, muß gefordert werden, daß auch alle Postformulare auf der Schreibmaschine ausgefüllt werden können. Die Breite dieser Formulare müßte mit der Briefpapierbreite übereinstimmen, für die Höhe dürfte sich die des Halb- oder besser Drittelblattes empfehlen. Ferner wird der Kaufmann fordern müssen, daß die Abschnitte solcher Formulare (z. B. die Postanweisungs-, Quittungs- und Empfängerabschnitte) wenigstens in einer Richtung das Mindestmaß von 9 cm haben, damit das Fassen mit dem Locher ermöglicht wird. Die gegenwärtig gebräuchlichen Postformulare erfüllen diese Forderungen im allgemeinen, soweit man bisher von einer Normalbreite für Geschäftsbriefbogen überhaupt sprechen kann. Wenn dieser heute gebräuchliche Breitenwert einigermaßen beibehalten werden kann, wird eine wesentliche Veränderung dieser Formulare nicht notwendig werden.

Dieselben Grundsätze gelten für alle sonstigen kaufmännischen Formulare, wie Scheck- und Wechselvordrucke, Quittungen usw. Sie alle werden dem Grundsatz gleicher Breite folgen und sich in ihrer Höhe nach dem Gesetz des „Mindestmaßes" richten müssen. Wo aus bestimmten Gründen die gleiche Breite nicht erreicht werden kann oder soll oder wo die Einreihung in Ordnermappen bestimmt nicht in Betracht kommt, kann

auf das Viertelblattformat (neue Postkarte) oder auf kleinere, durch weitere Hälftung entstehende Einheiten zurückgegriffen werden. Das wird namentlich für Karteiblätter bisweilen zweckmäßig sein.

Auch die kaufmännischen Bücher werden sich sinngemäß dem Normalformat des Briefwechsels anzupassen haben. Die gleiche Größe aller vom Kaufmann zu handhabenden Schriftsachen bringt Vorteile mit, an denen man nicht vorübergehen sollte. Wenn für einzelne Zwecke die Normalgröße nicht ausreicht, was in jedem einzelnen Falle sehr eingehend zu prüfen ist, so sollte nach dem Verdoppelungsgrundsatz die doppelte Blattgröße gewählt werden. Zwischenformen bringen nicht viel Nutzen und sind für Herstellung, Aufbewahrung und Versand unbequem.

3. Der Aufdruck.

a) Gemeinsame Grundlagen.

Die Festlegung der äußeren Form bedeutet nur einen, allerdings den wichtigsten Schritt zur Vereinheitlichung der Geschäftsformulare. Ein weites und fast noch nicht bearbeitetes Gebiet erschließt sich, wenn eine Vereinheitlichung auch in der Ausnutzung der durch das Format zur Verfügung gestellten Fläche ins Auge gefaßt wird. Auch hier wird uns das Gesetz der Energieersparnis den Weg weisen.

Der Inhalt, den das in seinem Format nun als gegeben angenommene Blatt aufnehmen soll, wird zunächst geschrieben und soll dann, meistens mehrmals, gelesen werden. Das wiederholte Lesen erfordert den größeren Arbeitsaufwand und darum die größere Rücksichtnahme, zumal das Schreiben gewöhnlich von untergeordneten, billigen Kräften ausgeführt wird, während das Lesen Zeit und Geistestätigkeit von Personen in Anspruch nimmt, deren Arbeitskraft höher zu bewerten ist.

Von diesen Standpunkt aus muß Übersichtlichkeit in Einzelheiten, dann aber auch im ganzen, namentlich das Einzelne als Glied des Ganzen betrachtet, gefordert werden.

Die übersichtliche Anordnung des Schriftinhaltes ist eine Kunst, die leider oft vernachlässigt oder vielmehr aus Gedankenlosigkeit und Unfähigkeit nicht geübt wird. Schon aus diesem Grunde muß verlangt werden, daß die Raumausteilung auf dem einzelnen Blatt durch Vordruck so festgelegt wird, daß für bestimmte Eintragungen bestimmte Stellen benutzt werden müssen. Diese Stellen sind so anzuordnen, daß erfahrungsgemäß eine gute Übersicht erreicht wird. Es liegt auf der Hand, daß der Überblick über eine große Zahl gleichartiger Schriftstücke erleichtert wird, wenn bestimmte Eintragungen, also z. B. Firma, Ort, Datum, Adresse,

Inhaltsangabe, Seitenzahl usw. immer auf der gleichen Stelle stehen. Dieser Vorteil kann noch erheblich erweitert werden, wenn man nicht nur für gleichartige, sondern für möglichst alle geschäftlichen Schriftstücke eine solche gemeinsame Übersichtlichkeit durch Anwendung des Grundsatzes gleicher Raumausteilung durchführt. Die Handhabung wird bedeutend erleichtert, wenn die gleichen Angaben stets und überall auf der gleichen Stelle zu finden sind.

Dieser Grundsatz der gleichen Raumausteilung kommt auch dem Schreiber zugute. Hier tritt nämlich im modernen Geschäftsbetrieb ein weiterer arbeitsparender Grundsatz in die Erscheinung, der als „Einschriftprinzip" oder besser als „Durchschlagprinzip" bezeichnet werden kann. Die Schreibmaschine ermöglicht heute, wie im beschränkten Maße das Durchschreibverfahren mit Schreibstiften, die gleichzeitige Ausfertigung mehrerer Formulare mit dem gleichen Schriftvorgang. Bei geeigneter Anordnung der Vordrucke ist nicht nur die Herstellung der gewöhnlichen Beleg-Durchschriften möglich, sondern auch die gleichzeitige Ausfertigung verschiedener zusammengehöriger Formulare, wie z. B. Lieferschein und Empfangsbestätigung, Rechnung und Quittung, Bankanweisung und Zahlungsbenachrichtigung usw.

Bei Benutzung der Schreibmaschine sind Lineaturen möglichst zu vermeiden. Sind sie nicht zu umgehen — z. B. wenn dasselbe Formular auch zu handschriftlichen Eintragungen benutzt werden soll — so müssen die Linien so angebracht werden, daß sie mit dem Zeilenabstand der Schreibmaschinen übereinstimmen. Hierzu ist allerdings Voraussetzung, daß auch dieser Zeilenabstand noch weiter vereinheitlicht wird, was ohnehin auch aus anderen Gründen wünschenswert ist. Durch Stichproben habe ich festgestellt, daß dieser Zeilenabstand zwischen 8,4 und 8,9 mm schwankt die Abstände 8,55 und 8,75 mm scheinen vorzuherrschen. Bei Anfertigung von Durchschlägen mittels der Maschine sind Lineaturen ganz zu vermeiden. Es würde an sich schon schwer halten, bei Durchschlägen die Lineaturen zur Deckung zu bringen. In Wirklichkeit ist das genaue Treffen der Zeilen auf den Durchschlägen ganz unmöglich, da sich der Zeilenabstand infolge der Papierdicke mit dem zunehmenden Radius auf der Schreibwalze vergrößert. Dazu tritt dann bei einzelnen Maschinen beim Vorrücken der Zeilen eine zwar nur sehr geringe, aber doch merkbare Verschiebung der einzelnen Blätter zueinander.

Aber nicht nur auf die Schreibmaschine und das Durchschlagverfahren, sondern auch auf andere Hilfseinrichtungen und Arbeitsmaschinen unserer heutigen Bürobetriebe ist bei der Anordnung des Aufdrucks Rücksicht zu nehmen. Mögen einzelne dieser Einrichtungen und Maschinen

auch unscheinbar erscheinen, so werden durch ihre Verwendung doch große Beschleunigung und zahlreiche Erleichterungen erzielt. Vor allem ist der Locher zu nennen. Unter allen Umständen ist die Kennzeichnung des Heftrandes zu fordern, da die Einhaltung des Heftrandes trotz der Selbstverständlichkeit dieser Forderung erfahrungsgemäß aus Gedankenlosigkeit oder Bequemlichkeit oft nicht beachtet wird. Das gilt besonders auch für die Rückseite der Briefe, Formulare, Tabellen usw., da hier ja der Heftrand für den Schreiber rechts liegt. Hier wird die Außerachtlassung des Randes schon zur Regel. Der Heftrand ist nicht nur durch eine mehr oder minder ausgeprägte Linie abzugrenzen, sondern seine Bestimmung ist auch noch durch Eindrucken des Wortes „Heftrand" so zu kennzeichnen, daß die Benutzung dieses Randes für schriftliche Eintragungen gesperrt wird. Auch eine Schwärzung des Randes durch Schraffur kann empfohlen werden.

Wünschenswert ist auch die Kennzeichnung der Mitte der linken Seite jedes Blattes für das Einlegen in den Locher. Diese Kennzeichnung der Mitte ist eine große Annehmlichkeit bei der Verwendung der noch vielfach gebrauchten kleinen Locher. Die großen Locher, die in den Registraturen von Großbetrieben benutzt werden, besitzen eine Einrichtung mit Anschlägen, die die Mitte-Lage der Lochung ohne weiteres sichern, vorausgesetzt, daß es sich um Blätter im Normalformat handelt. Auch empfiehlt es sich, durch vorgedruckte Kreise die Stelle zu kennzeichnen, an der beim Lochen die Löcher entstehen, damit vermieden wird, daß an dieser Stelle Schrift, namentlich Zahlen usw., angebracht werden. Die Kennzeichnung der Locher-Löcher empfiehlt sich auch dann, wenn z. B. auf der Vorderseite der Briefe ein hinreichender Raum ohnehin freigelassen wird, da erfahrungsgemäß handschriftliche Zusätze, Randbemerkungen u. dgl. nicht selten doch in gefährliche Nähe der Lochung gelangen.

Aber nicht nur die Lochungstellen mittels des Heftlochers, sondern auch die nach dem Hollerith-Lochungssystem sind zu kennzeichnen. Ferner wird die Benutzung von Stempeln sowohl für den, der sie aufdrückt, wie für den, der sie lesen soll, erleichtert, wenn für die Stempel bestimmte Größen und für ihren Aufdruck bestimmte Stellen, die zu kennzeichnen sind, festgelegt werden. Stehen bestimmte Stempel immer an bestimmten Stellen, so wird der Gefahr der Unübersichtlichkeit, die bei vielen Stempeln auf demselben Blatt gegeben ist, vorgebeugt. Auch die Kennzeichnung der Falzstellen für Fensterbriefe sowie die des Raumes, auf dem die Adresse untergebracht werden muß, sind zu empfehlen.

Auf die Schwierigkeiten, die gummierte Ränder usw. bei Benutzung

der Kopiermaschine bieten, wurde bereits hingewiesen. Es sei noch erwähnt, daß aufgeklebte Zettel usw. infolge des Anfeuchtens beim Kopieren leicht abfallen.

Allgemein also muß für den Aufdruck aller Geschäftsformulare gemeinsam gefordert werden: Einheitliche Raumausteilung (Übersichtlichkeit), Durchführung des Einschrift(Durchschrift-)prinzips und Rücksicht auf die Behandlung durch Büromaschinen und sonstige Hilfseinrichtungen.

Diese Forderungen stehen nur scheinbar im Widerspruch zu dem durchaus berechtigten Wunsche, den Formularen eines bestimmten Geschäftshauses eine bestimmte Eigenart zu erteilen und zu wahren. Es ist Sache des Kunstgewerbes, im vorliegenden Falle des graphischen Kunstgewerbes, die praktischen Forderungen des Verkehrs und des Gebrauchs in Einklang zu bringen mit Ansprüchen, die ein berechtigtes Schönheitsempfinden verlangt. Eigenarten brauchen und sollen nicht unterdrückt werden, sowohl der Werbewirkung wegen als auch der heute glücklicherweise wieder mehr und mehr Boden gewinnenden Bestrebung wegen, daß „alles was die Arbeit umgibt, edel und schön gestaltet sei".

b) Einzelheiten.

Wir beginnen auch hier wieder beim Wichtigsten, dem Briefbogen. Die Fragestellung lautet: Welche Angaben kehren bei allen Briefen immer wieder? In welcher Weise sind sie auf dem Bogen zweckmäßig zu verteilen? Berücksichtigt diese Verteilung das Bedürfnis anderer Geschäftsformulare?

Von den auf allen Briefen sich vorfindenden Angaben dürften die wichtigsten sein: Die Firma des Absenders, Ort und Datum, Adresse des Empfängers, Inhaltsangabe („der Betreff"), ferner Registernummern des Absenders, Raum für solche des Empfängers, Hinweis auf „Vorgänge" beim Absender und Empfänger. Wahrscheinlich läßt sich diese Liste noch erweitern. Bestimmte Vorschläge will ich zunächst nicht machen, einige allgemeine Hinweise mögen genügen.

Beim Blättern in dem in Mappen gehefteten Schriftwechsel müssen diejenigen Angaben gut sichtbar sein, die unterscheidend und kennzeichnend für einen bestimmten Brief sind, während alle übrigen an minder gut sichtbaren Stellen untergebracht werden können. Im allgemeinen ist bei der Art unserer Heftung der am meisten ins Auge fallende Platz die rechte obere Ecke des Blattes, während infolge der Einklemmung die linke Blattseite weniger gut der Betrachtung zugängig ist. Daraus folgt: Wesentliches auf die rechte, unwesentliches auf die linke Seite. Unwesentlich ist

die Adresse; sie hat keine Bedeutung mehr, wenn der Brief in den Händen des Empfängers oder gar schon in den Ordner eingefügt ist. Aus diesem Grunde wäre also, entgegen dem jetzt meist üblichen Brauch, die Adresse nach links zu verschieben zugunsten der für die Registratur wichtigeren Angaben.

Die für jede Registratur wichtigste Angabe aber ist das Datum, da nach ihm sowohl in der Sachregistratur wie in der Firmenregistratur geordnet wird. Ihm gebührt daher die obere rechte Ecke[1]).

Nach dem Datum ist am wichtigsten die Firma des Absenders. In Bezug auf den Firmenaufdruck kann eine möglichst weitgehende Einschränkung nur empfohlen werden. Gewiß bietet gerade der Briefbogen eine besonders gute und wirksame Gelegenheit für Reklameaufdrucke oder doch werbende und empfehlende Angaben. Diese Angaben nehmen jedoch einen sehr wertvollen Raum in den Briefmappen fort und stören die Übersichtlichkeit. Sie sind mithin dem Empfänger eigentlich nicht angenehm, können überdies im regelmäßigen Verkehr mit dem gleichen Empfänger entbehrt werden.

So wird man aus der Erwägung, was für den eingehefteten Brief wichtig und was weniger wichtig ist, für die vorher aufgezählten Bestandteile eine gewisse Rangordnung aufstellen können, die diesen Gegenständen den ihnen zukommenden Platz auf dem Bogen anweist. Es soll hier absichtlich von näher ausgeführten Vorschlägen abgesehen werden, weil diese eingehende Erörterungen in weitestem Kreise nötig machen. Es sollen hier nur die Grundlagen einer Vereinheitlichung dargelegt werden. Jedenfalls aber werden die Möglichkeit und die Notwendigkeit von Rangordnung und Platzanweisung einleuchten. Auch hier bleibt einer individuellen und künstlerischen Ausgestaltung in dem durch die Einheitlichkeit gebotenen Rahmen ein reiches Feld der Betätigung offen.

Für die anderen Geschäftsformulare gilt Entsprechendes. Vielleicht wird für einzelne Verwendungszwecke das eine oder andere fortzulassen sein, anderes wieder als wünschenswert aufgenommen werden müssen; das eben muß die Arbeit der weiteren Ausgestaltung einer solchen weitreichenden Normalisierung sein. Der bereits festgelegte Grundsatz gleicher Breite kommt hierbei insofern zustatten, als sich keine Schwierigkeiten einstellen, wenn der für den Briefbogen festgelegte Kopf auch für kleinere Formate benutzt werden soll.

---

[1]) Über eine einheitliche Schreibweise des Datums, die äußerst wünschenswert ist, sind verschiedene Vorschläge gemacht worden, die meist mit einer Reform des Kalenders verquickt werden; sie zu erörtern, würde hier zu weit führen.

Eine Ausnahme hiervon macht die Postkarte, die ja eine geringere Breite erhalten muß. Es sei jedoch darauf hingewiesen, daß die Adresse, die beim Briefblatt auf die linke Seite kommen soll, bei der Postkarte innerhalb des eigentlichen Postkarten-Schriftfeldes entbehrlich gemacht werden kann, so daß sich auch bei der Postkarte die Möglichkeit bietet, für die übrigen Angaben die beim Briefblatt vorgesehene Anordnung beizubehalten. Natürlich muß diese Anordnung auf hinreichend geringen Raum zusammengeschoben werden, damit das beschränkte Schriftfeld der Postkarte genügenden Schreibraum für die eigentlichen Mitteilungen übrig behält. Es dürfte das der Fall sein bei der oben befürworteten Vergrößerung der Postkarte gegenüber dem gegenwärtigen Format. Andernfalls müßte bei der Postkarte, als einer vereinfachten Form des Mitteilungsmittels, auf einen Teil der sonst für notwendig erachteten Angaben verzichtet werden. Das aber wäre ein Systemfehler, denn man könnte einwenden, daß das, was bei der Postkarte entbehrlich ist, auch beim Brief entbehrlich sein müßte.

Für viele Formulare, insbesondere für Karteikarten, wird natürlich die Anordnung des Briefkopfaufdrucks nicht übernommen werden können. Für Karteien kommt eine andere Anordnung in Frage: Während beim Briefblatt im Briefordner die linke Kante fest und unzugänglich und die rechte frei ist, nimmt bei der Karte der Kartei die Zugänglichkeit mit der Tiefe ab. Bei ihr werden sich demnach die wesentlichen Angaben am oberen Rande zu gruppieren haben. Doch sollte auch hierbei eine gewisse Rücksicht darauf genommen werden, daß in der Praxis recht häufig solche Karten einzeln in Schnellhefter aufgenommen werden müssen. Es ist daher mindestens die Freihaltung eines Heftrandes an der linken Seite zu fordern.

Es wird häufig vorgeschlagen, den Aufdruck und die Aufschriften auf der Rückseite der Karteikarten verkehrt, also kopfstehend, anzuordnen, weil dann beim Lesen der Rückseite das Herausnehmen der Karte aus dem Kasten nicht notwendig ist. Diesem geringen Vorteil stehen aber die Unbequemlichkeit bei der Handhabung einzelner Karten und die Unzuträglichkeit gegenüber, die entsteht, wenn eine solche Karte außerhalb der Kartei anderen Schriftstücken beigefügt wird. Mir scheint das Verfahren aus diesem Grunde nicht empfehlenswert.

Beim Aufdruck auf die Briefumschläge muß in erster Linie Rücksicht genommen werden auf Anforderungen, die die Post billigerweise stellen muß, wobei allerdings zu fordern ist, daß die Post ihrerseits sich den Bedürfnissen des Geschäftsverkehrs anpaßt. Bei der Raumausteilung ist zunächst zu beachten, daß am oberen Rande ein mindestens 4 cm

breiter Streifen über die ganze Breite freibleiben muß zur Aufnahme der scheinbar ja immer noch nicht entbehrlichen Briefmarken und der Abstempelung durch die Stempelmaschinen (Flaggenstempel), da das, was an Aufschriften oder Aufdrucken sich innerhalb dieser Zone befindet, durch den Stempel sehr häufig unleserlich oder doch schwer lesbar gemacht wird. Auf der Vorderfläche sind weiter unterzubringen die Adresse des Empfängers und des Absenders und Vermerke für die Postbehandlung wie „Einschreiben", „Nachnahme" usw. Für das Anbringen bzw. Aufkleben der postalischen Vermerke ist Platz zu lassen. Von der Benutzung der Rückseite zu gedruckten Angaben (etwa für die Angabe des Absenders) ist abzusehen, weil die zweimalige Druckarbeit für Vorder- und Rückseite einen entbehrlichen Aufwand bedeutet, es sei denn, daß man bei Benutzung der Rückseite auf einen Vordruck auf der Vorderseite ganz verzichten kann. Nach dem gegenwärtigen Empfinden dürfte das aber aus Rücksichten des besseren Aussehens nicht erwünscht sein; man erwartet einen Aufdruck auf der Vorderseite zur Prägung einer gewissen Eigenart und zur Erzielung einer Art Rahmen für die Adresse.

Für die Postbehandlung ist die Anordnung der Adresse von großer Wichtigkeit. Die Zweckdienlichkeit wird bestimmt durch die Handhabungen, die im Postbetrieb mit den einzelnen Briefen vorgenommen werden. Es handelt sich dabei um das Ordnen der Briefe nach geographischer Zusammengehörigkeit, wobei in erster Linie der Bestimmungsort, dann erst die Straßenbezeichnung wichtig sind. Die Briefe werden mit der linken Hand zusammengehalten, während die rechte abhebt und verteilt. Die rechte Seite des Briefes ist demnach frei und darum wichtiger als die linke. Daher gehören die wesentlichen Angaben über Ort und Straße auf die rechte Seite. Weil nun die obere Kante des Umschlags durch Briefmarke und Stempel bereits besetzt ist — eine Übereinkunft, bei der kein Grund, etwas abzuändern, vorliegt —, so bleibt also für die Orts- und Straßenangabe die rechte untere Ecke des Umschlags übrig. Das entspricht ja auch dem bestehenden Gebrauch. Es bliebe noch zu entscheiden, ob, wie es fast im gesamten Ausland geschieht, die offenbar wichtigere Ortsangabe ganz untenhin zu setzen ist oder ob, wie es die deutschen Vordrucke und der deutsche Gebrauch vorziehen, der Ortsnamen in hervortretender Schrift und gewöhnlich unterstrichen über den meist in kleinerer Schrift geschriebenen Straßennamen zu setzen ist. Eine Einheitlichkeit ist aber auch hier anzustreben, da sich in Friedenszeiten immerhin fast ein Viertel unseres Briefverkehrs im Verkehr mit dem Ausland abspielt.

Diese Einfachheit bei der Raumausteilung der Briefumschläge wird etwas gestört durch die Fensterbriefe, die eine immer weitere Verbreitung

finden. Aber auch der Fensterbrief wird sich den eben entwickelten Forderungen soweit wie möglich anpassen müssen. Das Fenster muß möglichst in die rechte untere Ecke des Umschlags rücken. Bei der Niederschrift der Adresse auf dem Briefbogen ist weit mehr als bisher Rücksicht auf die postmäßige Sortierung zu nehmen. Durch entsprechenden Vordruck auf dem Briefbogen — starke Unterstreichungslinie für die Ortsangabe — muß dafür gesorgt werden. Grundsatz muß sein, daß die Anordnung der Adressenangaben bei Fensterbriefen nach Form und Stellung möglichst mit der bei gewöhnlichen Umschlägen übereinstimmt.

4. Gegenwärtiger Stand der Vereinheitlichung.

Im täglichen Geschäftsleben haben sich wohl für einzelne Formulare des kaufmännischen Schriftverkehrs gewisse Formen eingebürgert, die aber durchaus nicht festliegen, sondern durch Zufälligkeiten und Mode sehr stark beeinflußt werden können, und die außerdem untereinander in keinem logischen oder sachlichen Zusammenhang stehen.

Die ersten umfassenderen Bestrebungen zur Vereinheitlichung in bezug auf die Formate gingen im Jahre 1911 von Bührer und Saager[1]) aus und haben dann, von W. Ostwald[1]) aufgenommen, in der Propagandaarbeit der Brücke[1]) eine gewisse Verbreitung erlangt. Die Ostwaldschen „Weltformate" schienen die ganze Frage für die Praxis zu lösen, wenn auch ihre Brauchbarkeit von mancher Seite in Zweifel gezogen wurde. Erst neuerdings ist durch weitergehende Untersuchungen gezeigt worden, daß die Ostwaldsche Weltformatreihe aus theoretischen Erwägungen noch einer Reform bedarf, so daß auch sie noch keine endgültige Lösung darstellt. Von einem Eingehen auf nähere Erläuterungen muß indessen hier abgesehen werden, da in der vorliegenden Arbeit zunächst nur die allgemeinen Grundlagen zu zeigen sind, auf denen die Vereinheitlichung in Einzelvorschlägen aufgebaut werden kann.

Noch geringfügiger sind die bisherigen Schritte zur Festlegung von Einheitsformen für den Aufdruck und die sonstige Ausstattung. Planmäßige Vereinheitlichungen in der Raumanordnung beschränken sich meistens auf den Innenverkehr einzelner Geschäftshäuser. Was den Briefumschlag anlangt, so sind, abgesehen von der von Stephan durchgeführten Vereinbarung, die Briefmarke auf die rechte obere Ecke des Briefumschlags zu kleben und dem freilich nicht immer durchgeführten Gebrauch, die

[1]) Siehe die im Jahrg. 11 dieser Zeitschr. S. 245 gebrachte Literaturübersicht.

Ortsangabe auf Briefsendungen in die rechte untere Ecke zu setzen, Vereinheitlichungen von größerer Verbreitung nicht vorhanden. Ein ebenfalls aus dem Kreise der „Brücke“ kommender Vorschlag zu einheitlicher Raumausteilung der Aufschriftseite des Briefumschlags [1]) war eine rein theoretische Konstruktion ohne Rücksicht auf die praktischen Erfordernisse und konnte daher auf weitergehende Beachtung nicht rechnen.

Eine mächtige Forderung aller dieser Fragen steht indessen gegenwärtig bevor in den Arbeiten des „Normenausschusses der deutschen Industrie“, einer Schöpfung des Vereins deutscher Ingenieure in Berlin in Gemeinschaft mit dem Königlichen Fabrikationsbüro in Spandau. Diesem Ausschuß haben sich mit sehr lebhafter Anteilnahme viele Industriewerke und Behörden angeschlossen [2]). Der Ausschuß war, wie sein Name sagt, zunächst nur für die Ausarbeitung von Industrienormen, in erster Linie solcher für den Maschinenbau, geschaffen worden. Im Laufe seiner Arbeiten haben sich jedoch so viele Beziehungen zu anderen Zweigen der Technik und des gesamten Wirtschafslebens gezeigt, daß die eingeleitete Bewegung immer weitere Kreise zieht. So ist kürzlich ein Sonderausschuß für Geschäftspapiere gebildet worden, der sich die Vereinheitlichung des Geschäfts- und Aktenbogens, der Briefumschläge, Postkarten usw. zur Aufgabe machen soll. In diesem Ausschuß ist neben der Industrie und den Behörden auch die Kaufmannschaft in weitem Umfang vertreten, von der zu wünschen und zu erwarten ist, daß gerade sie sich lebhaft an der Bearbeitung der für ihren ganzen Betrieb so wichtigen Frage beteiligt. Man darf den Ergebnissen der Arbeiten dieses Ausschusses mit großer Spannung entgegensehen.

Die Patente in der Buchführung.

Von Prof. Dr. B. Penndorf.

Patente werden erteilt für neue Erfindungen, die eine gewerbliche Verwertung gestatten. Eine Erfindung gilt nicht als neu, wenn sie in öffentlichen Druckschriften aus den letzten 100 Jahren bereits derart be-

[1]) „Brückenzeitung“, München 1913; siehe die Literaturübersicht auf S. 245, Bd. 11 dieser Zeitschrift.

[2]) Zeitschr. der Ver. Deutscher Ingenieure, 1917, Heft 50, S. 985; „Mitteilungen“ des „Normenausschusses der Deutschen Industrie, seit Januar 1918 als Handschrift gedruckt“.

schrieben oder im Inlande bereits so offenkundig benutzt ist, daß danach die Benutzung durch andere Sachverständige möglich erscheint. Auch die zu Lehrzwecken erfolgende Benutzung ist patenthindernd, sofern sie offenkundig ist, und zwar liegt Offenkundigkeit regelmäßig dann vor, wenn die Benutzung der Erfindung über den Kreis der Beteiligten (also aus dem Hörsaal) hinaus in die Außenwelt gedrungen ist. Auf Grund dieser Reichsgerichtsentscheidung kann der Lehrende ruhiger unterrichten, er könnte sogar die Nichtigkeit manches hemmenden Patentes herbeiführen.

Die Dauer eines Patentes beträgt 15 Jahre. Auf jeder Patentschrift ist daher Beginn und längste Dauer des Schutzes angegeben. Auch ein Zusatzpatent erlischt mit dem Hauptpatent. Im Jahre 1918 erlöschen daher die im Jahre 1903 erteilten Schutzrechte. Nun tragen die im Jahre 1903 erteilten Patente die Nummern 139093—149056. Patente, die eine niedrigere Nummer tragen, sind also verfallen, und es ist auf Irreführung des Publikums berechnet, wenn Erfinder mit solchen Nummern noch heute ihre Schutzrechte begründen wollen. Tatsächlich beträgt aber die durchschnittliche Schutzdauer nur fünf Jahre. Bei Gebrauchsmustern ist die Schutzdauer drei Jahre, kann aber durch Zahlung von 60 ℳ auf weitere drei Jahre verlängert werden. Im Jahre 1918 verfallen also die Gebrauchsmuster vom Jahre 1915 bzw. 1912. Die Muster von 1912 tragen die Nummern 490901—534800. Was also vor ihnen liegt, ist auf alle Fälle erloschen.

Die Erteilung des Patents.

Das Erteilungsverfahren soll hier nicht ausführlich beschrieben, sondern nur angedeutet werden. Man nimmt am besten die Hilfe eines Patentanwaltes in Anspruch, der durch sachliche Behandlung das Verfahren fördern und mitunter auch durch Festlegung der Ansprüche den Wert des Patentes steigern kann. Diejenigen, die sich nicht des Patentanwaltes bedienen wollen, finden Anleitung und Ratschläge in verschiedenen Werken, z. B. Klob, Selbstanmeldung von Patenten, 2. Aufl., 1915.

Das Erteilungsverfahren zerfällt in folgende Abschnitte:

1. Anmeldung.
2. Vorprüfung,
   a) durch den Vorprüfer,
   b) durch die Abteilung.
3. Aufgebot.
4. Beschlußverfahren.
5. Gegebenenfalls Beschwerdeverfahren.
6. Veröffentlichung.

Die Ermittlung eines Patents.

Das Patentamt gibt eine Reihe amtlicher Veröffentlichungen heraus, die in der Auslegehalle des Kaiserlichen Patentamts in Berlin und zum großen Teil auch in zahlreichen Auslegestellen, die sich fast in allen bedeutenderen Orten befinden, eingesehen werden können. Ihnen aber steht der Laie meist hilflos gegenüber[1]). Deshalb soll die Benutzung an einem Beispiele gezeigt werden. Wir nehmen dabei an, wir wollten feststellen, welche Patente über Buchführung erteilt worden sind. Da benutzen wir:

1. Das alphabetische Stichwörterverzeichnis zum Verzeichnis der deutschen Patentklassen und ihrer Einteilung in Unterklassen und Gruppen, Berlin 1914. Sämtliche bekannten technologischen Begriffe sind alphabetisch und, soweit erforderlich, auch noch systematisch in Verbindung mit Hauptbegriffen geordnet, unter Hinzufügung der Patentklasse, Unterklasse und Gruppennummer. Dort finden wir:

Buchführung[2]) (Vordrucke) 54 b, 7.
" (haltungs)maschine. Zählwerk, Rechenvorrichtung 42 zu 9,20.
" " ohne Zählwerk, ohne Rechenvorrichtung 15 g, 45.
Buchschreibmaschinen 15 g, 15.

Nun benutzen wir:

2. Das Verzeichnis der deutschen Patentklassen. Berlin 1910. Hier sind sämtliche Patente nach 89 Klassen geordnet und eingeteilt in Unterklassen und Gruppen. Buchführung gehört, wie wir vorhin gesehen haben, nach 54 b, 7. Klasse 54 trägt die Überschrift: Papier- und Pappenerzeugnisse und -verarbeitung sowie Reklame. Unterklasse b betrifft Herstellung von Briefumschlägen usw. und verzeichnet in Gruppe 7 Vordrucke (Formulare, Wechsel, Marken, Buchführung usw.).

Jetzt wenden wir uns

3. der Nummernliste der deutschen Patentschriften, nach 8000 Gruppen sachlich geordnet (Berlin 1912) zu. Unter 54 b, 7 finden wir die Nummern der erteilten Patente dieser Gruppe: 67 040, 82 557 usw. In der Auslegehalle des Patentamts sind auch die Patentschriften dieser einzelnen Gruppen — in einem Satze geordnet — einzusehen.

---

[1]) Eine Übersicht über die Veröffentlichungen — auch über das Ausland — gibt Thonnscheit, Die Patentrecherche. Berlin 1914.

[2]) Patente über Geschäftsbücher finden sich auch mitunter in Klasse 11 d (Buchbinderei).

Wollen wir nun ein einzelnes hier genanntes Patent ansehen, so suchen wir

4. die betreffende Patentschrift selbst. Diese wird sofort nach der Patenterteilung gedruckt und enthält die vollständigen Beschreibungen und Zeichnungen, auf Grund deren die Erteilung erfolgt ist. Das Datum der Ausgabe ist am Kopf der Schrift aufgedruckt, z. B. Patentschrift Nr. 213092. Klasse 54b, Gruppe 7. Friedrich Klug in Offenbach a. M. Rechnungsbuch. Patentiert im Deutschen Reiche vom 23. Juni 1908 ab. Ausgegeben den 7. September 1909. Einzelne Patentschriften können durch die Patentvorschriften-Vertriebsstelle des Patentamts bezogen werden. Auch erscheinen

5. aus den Patentschriften wöchentlich Auszüge als Anhang zum Patentblatt. Sie haben den Zweck, die beteiligten Kreise alsbald und in leichter Weise von dem wesentlichen Inhalt der neuen Erfindung in Kenntnis zu setzen und sollen die Prüfung erleichtern, ob Interessen oder bestehende Schutzrechte durch neu erteilte Patente berührt werden. Schließlich besteht

6. noch ein Verzeichnis der deutschen Patentschriften, in dem neben der Patentnummer die Patentklasse, Unterklasse und Gruppe verzeichnet ist.

Kennt man das Erteilungsjahr eines Patents, so nimmt man

7. das „Jahresverzeichnis" zu Hilfe. Es enthält:

a) Chronologische Übersicht der vom 1. I. bis 31. XII. des betreffenden Jahres in die Patentrolle eingetragenen Patente,

b) systematische Übersicht der im gleichen Zeitraum in die Patentrolle eingetragenen Patente,

c) alphabetisches Namenverzeichnis der Patentinhaber,

d) alphabetisches Sachverzeichnis,

e) Verzeichnis der in die Patentrolle eingetragenen und am 1. III. des Jahres noch in Wirkung stehenden Patente nach Patentklassen und auch nach Patentnummern geordnet.

Alle Angaben über ein und dasselbe Patent finden sich zusammengestellt

8. in der Patentrolle, die in der Auslegehalle des Patentamtes aufliegt. Sie enthält — in laufender Nummernfolge der Patente geführt — alle amtlichen Eintragungen über den Gegenstand, über Dauer und Inhaber.

Damit ist aber das amtliche Material noch nicht erschöpft. Es kommen noch hinzu:

9. als Amtsblatt der Deutsche Reichsanzeiger, dessen Handelsbeilage zweimal wöchentlich die klassenweise geordneten Patentanmeldungen nach

Aktenzeichen usw. enthält. Wöchentlich einmal erscheinen Veröffentlichungen der nach Klassen geordneten Patenterteilungen.

10. Das Patentblatt in Wochenheften, enthält dieselben Mitteilungen wie der Reichsanzeiger.

11. Blatt für Patent-, Muster- und Zeichenwesen (monatlich), enthält Nachrichten über In- und Auslandsgesetzgebung und Entscheidungen auf dem Gebiete gewerblichen Urheberschutzes.

Als Ermittlungsmaterial dienen hierzu:

12. die Patentregister, die in laufender Nummernfolge die im Reichsanzeiger und Patentblatt veröffentlichten Patenterteilungen mit Angabe des Datums der Bekanntmachung enthalten.

Die im Reichsanzeiger bekannt gemachten Anmeldungen werden gleichzeitig zwei Monate hindurch in der Auslegehalle des Patentamts ausgelegt. Für die bekannt gemachten Patentanmeldungen bestehen

13. schließlich noch Namen- und Klassenregister.

Die über Buchführung erteilten und noch geltenden Patente.

Schon die Aschenbrödelstellung, die die Buchführung in der Klassifikation der Patente einnimmt (unter Vordrucken neben Wechseln, Marken usw.), beweist, daß nur selten Buchführungs-Einrichtungen zum Patent angemeldet worden sind. Von diesen wenigen sind zudem die meisten nach kurzem Bestehen wieder gelöscht worden, so daß heute nur noch sage und schreibe drei bestehen. Zwei betreffen die Übertragung von Seitensummen.

Zunächst kommt in Betracht Nr. 213092, angemeldet von Friedrich Klug in Offenbach a. M., erteilt am 23. Juni 1908. Der Patentanspruch lautet: „Rechnungsbuch, dadurch gekennzeichnet, daß die Falzlinien der Blätter senkrecht zu den Additionsreihen angeordnet und die diesen Falzlinien parallelen Ränder zum Umbiegen bestimmt sind." Die Neuerung besteht also darin, daß die Additionsreihen in den Büchern nicht, wie bisher üblich, parallel mit dem Buchrücken laufen, sondern im rechten Winkel zu diesem stehen, während die Schreiblinien die Richtung des Buchrückens einnehmen. Die Blätter werden nicht mehr von rechts nach links, sondern von oben nach unten oder umgekehrt gewendet, nachdem man das Buch quer vor sich hingelegt hat.

Die Ausführung dieses Patents ist der Firma Fr. Wilh. Ruhfus, Dortmund, übertragen, die davon zwei Arten herstellt. Nach Muster 1 wird, nachdem die Zahlenreihen einer Seite aufgerechnet worden sind, das unterste Blatt nach oben gewendet und sein Additionsrand gebrochen und

umgeknickt, so daß die Seitensummen auf der nächsten Seite oben erscheinen und als Übertrag verwendet werden können. Bei Muster 2 werden, nachdem der Additionsrand des unteren Blattes nach vorn gebrochen worden ist, die Zahlenreihen aufgerechnet und die Additionsergebnisse auf den umgebogenen Blattrand geschrieben, so daß sie nach dem Zurücklegen des Randes als Übertrag auf der ersten Schreiblinie der neuen Seite stehen. Im ersten Falle wird also zuerst addiert und dann der untere Rand nach hinten gebogen, im zweiten Falle wird erst der untere Rand nach vorn gebogen und dann addiert. In beiden Fällen kommt aber der Rand nach seiner Benutzung wieder in seine gewöhnliche Lage. In beiden Fällen wird also das Übertragen der Additionsergebnisse vermieden. Diese erscheinen auf der neuen Seite immer oben, so daß Zwischenadditionen leicht erfolgen können. Unebenheiten in der Buchmitte werden durch eine patentamtlich geschützte Heftung ausgeglichen. Die Neigung des oberen Buchdeckels, die sich besonders beim Beschreiben der ersten Buchhälfte zeigt, kann durch Deckelstützen verhindert werden. Das Verfahren ist einfach und hat daher in der Praxis auch Eingang gefunden, vorzugsweise bei Anwendung der amerikanischen Buchhaltung, aber auch in den Kassenbüchern der Gemeinden.

Das zweite Patent ist Nr. 249015, erteilt am 27. Nov. 1910 an Ernst Th. Seifarth in Leipzig und betrifft eine Übertragungseinrichtung für Geschäftsbücher, bei denen am Ende der Kontospalten gegeneinander versetzte Ausschnitte angebracht sind, dadurch gekennzeichnet, „daß die lediglich am Fuße der Kontospalte angeordneten Ausschnitte je zweier aufeinanderfolgender Blätter gegeneinander versetzt sind, wobei ein Ausschnitt sich über mehrere oder sämtliche Kontospalten derselben Buchseite erstreckt."

In der Patentschrift weist der Erfinder auf bereits bestehende Einrichtungen hin, bei denen die Übertragungssumme unmittelbar auf die entsprechende nächste Seite geschrieben wird, so daß die Summe auf diesen beiden Seiten gleichzeitig sichtbar ist. Sind diese Ausschnitte von einer Spalte zur anderen versetzt, so tritt nach ihm eine erhebliche Schwächung der Buchseite ein, auch läßt sich die Einrichtung nur anwenden, wenn sämtliche Kontospalten auf der Vorder- und Rückseite gleich breit sind. Der Erfinder erwähnt sodann das Verfahren, den Kopf und den Fuß der Kontospalten wechselseitig derart gänzlich auszuschneiden, daß von Seite zu Seite versetzte Einschnitte entstehen. Diesem Verfahren hält Seifarth entgegen, daß dabei die Richtung der Addition von Seite zu Seite wechseln muß. Er vermeidet nun die Übelstände dadurch, daß die in Form von Lochungen der Buchseite ausgebildeten Ausschnitte lediglich

am Fuße der Kontospalte angeordnet sind, jedoch nicht von Spalte zu Spalte, sondern nur von Seite zu Seite gegeneinander versetzt sind, während sie auf derselben Buchseite sich in gerader Linie über sämtliche Kontospalten der Buchseite erstrecken. Nun beschreibt Schär in dieser Zeitschrift[1]) die Erfindung Beils, wonach „abwechselungsweise die unterste und zweitunterste Linie derart durchlöchert ist, daß man die Summen in diese durchlöcherten Stellen einsetzt." Danach stimmen beide Verfahren überein, wobei aber wohl Beil die Priorität zukommt, so daß das Seifarthsche Patent angefochten werden könnte.

In Klasse 11 e, Gruppe 2 findet sich ein noch in Geltung befindliches Patent Nr. 186875 vom 20. Mai 1906, erteilt an die Firma Herdegen in Stuttgart. Es betrifft eine Schließvorrichtung für Kontobücher mit einlegbaren Blättern, dadurch gekennzeichnet, daß am Rücken Klappen drehbar angeordnet sind, deren gabelförmige Vorsprünge an den umlegbaren Deckelfalzen befestigte Sperrknöpfe umfassen.

Die über Buchführung erteilten und erloschenen Patente.

Hier kommen außer der in dieser Zeitschrift[2]) dargestellten Apparatebuchführung nur noch vier in Betracht. Das allgemeinste von ihnen ist Nr. 268471 vom 15. Dez. 1912, erteilt an A. Osterwald in Leipzig Veranlassung zur Erfindung hat die Tatsache gegeben, daß bei Buchungen vielfach Beträge in falsche Spalten eingetragen werden. Gewöhnlich half man sich, indem man die Begrenzungslinien in unterschiedlicher Farbe ausführte. Später ging man dazu über, die verschiedenen Spalten entsprechend farbig zu tonen. Hierfür war aber nur die Druckerpresse zu verwenden, und das Verfahren konnte nur bei solchen Büchern angewendet werden, die in gleicher Ausführung in großen Mengen gebraucht werden. Osterwald bewirkt nun den verschiedenen Farbton dadurch, daß er die Ziffernlinien farbig unterscheidbar macht, z. B. die Ziffernlinien der Sollspalten blau, die der Habenspalten rot. Dadurch erhält jede Spalte einen ganz besonderen, von der anderen Spalte ganz scharf unterschiedenen Charakter und es wird, wie ich aus Erfahrung bestätigen kann, der gleiche Erfolg erzielt wie bei der farbigen Tonung der vollen Spalte. Bewirkt wird die Herstellung wie bisher mit der Liniiermaschine, es sind nur die Farbbehälter mit den unterschiedlichen Farben auszurüsten, wodurch keine größeren Kosten entstehen. Das Patent ist im Jahre 1914 infolge Nichtzahlung der Gebühren erloschen.

---

[1]) 1. Jahrgang, S. 397.

[2]) 12. Jahrgang, S. 104 ff.

Patent Nr. 203931, erteilt am 24. Juli 1907 an R. E. Schnorf in Zürich, betrifft eine Bucheinrichtung für amerikanische Buchführung, dadurch gekennzeichnet, daß eine größere Anzahl von Kontoblättern auf einem Hauptblatte, einander schuppenartig überdeckend, nebeneinander angeordnet sind.

Zunächst soll dadurch die Führung eines Registers für das Hauptbuch überflüssig werden. Dazu ist die Einrichtung zu kompliziert. Sodann soll das Journal durch die Erfindung handlicher werden. Es besteht aus einzelnen Grundblättern und einer beliebigen Anzahl von schmalen Kontoblättern, die auf dem Grundblatt schuppenartig befestigt sind. Wenn auf ein neues Grundblatt übergegangen werden muß, so ist infolge der neuen Bucheinrichtung die Kontenübertragung bequem, da man nur das Grundblatt mit den ausgefüllten Konten auf die linke Seite umklappt und darauf die Konten allein auf den freien Teil des Grundblattes umlegt. Man hat dann stets die alten als die neu auszufüllenden Konten nebeneinander vor sich. Der Schutz des Patentamts wurde für diese umständliche Sache nur kurze Zeit in Anspruch genommen.

Zu Klasse 54b gehört weiter Patent Nr. 272058, erteilt unterm 31. Dez. 1912 an Richard Schindler in Leipzig. Es betrifft ein „Geschäftsbuch mit zwei in einem dreiteiligen Deckel vereinigten Einzelbüchern, dadurch gekennzeichnet, daß das eine Einzelbuch (Grundbuch) in einem äußeren Deckelteil so angeordnet ist, daß sein Rücken quer zu dem Rücken des Deckels verläuft, während das andere Einzelbuch (Journal), das in bekannter Weise aus einzelnen zwischen Schienen eingeklemmten lösbaren Blättern besteht, mit dem Rücken in den zwischen den beiden anderen Deckelteilen liegenden Rücken eingelegt ist."

Der Erfinder will den Nachteil der Beschränktheit der Kontenzahl der amerikanischen Buchhaltung beseitigen und eine volle Ausnutzung der Blattseiten ermöglichen. Das Grundbuch ist ein gebundenes Buch, während das Journalhauptbuch aus losen Blättern für die einzelnen Konten besteht, zwischen denen Registerblätter liegen, so daß man jedes einzelne Konto nach dem Register sofort aufschlagen kann. Das Grundbuch liegt — wie bei dem System Klug — so, daß von oben nach unten geblättert wird und ist mit dem Journalhauptbuch verbunden.

Der erste Vorteil soll darin bestehen, daß alle Einzelbücher im gemeinsamen Deckel zu verschließen sind und dann nicht mehr Raum einnehmen als ein gewöhnliches Kontobuch. Diesen Vorteil vermag ich nicht einzusehen. Der zweite Vorteil besteht in der Unbeschränktheit der Kontenzahl. Dies war bei den in der vorigen Nummer genannten Verfahren, wie Registerbuchführung, Infinitum usw. auch der Fall, wenn auch bei Schindler an Stelle des gebundenen Buches das lose Blatt erscheint.

Nach meinem Dafürhalten ist der Grundgedanke gut, die Benutzung aber unhandlich. Das Patent ist nach drei Jahren (1915) wieder erloschen.

Schließlich gehört noch Patent Nr. 249614, am 16. Sept. 1911 an Hugo Meyerheim in Berlin-Grunewald erteilt, hierher. Es ist eine „Einrichtung zur Buchführung, bei welcher mehrere Buchabteilungen nebeneinander vereinigt sind, dadurch gekennzeichnet, daß die Unterabteilungen des vorhergehenden Teils mit versetzt zu einander angeordneten Hinweiszipfeln versehen sind, welche auf bestimmte Zeilen der folgenden Abteilung weisen, neben denen sie angeordnet sind."

Aus der Patentschrift konnten Zweck und Einrichtung nicht völlig erkannt werden, ich lege daher im folgenden einen Prospekt der Firma Goldfeder & Meyerheim, Berlin NO. 43, zugrunde. Hier wird das „Pebea-Sammeljournal" als unreines Sachkontenhauptbuch bezeichnet, das das Journalisieren erleichtern soll. Das ganze Buch besteht aus zwei Teilen. Der linke dient zur Aufnahme der Vorarbeiten und enthält auswechselbare Blätter, die Hinweisstreifen besitzen, auf denen die Sachkonten verzeichnet sind. Es ist also ein Register. An dieses schließt sich der Aufrechnungs- oder der Resultatteil an. Beide sind geteilt in Debet und Kredit, und jeder Teil wieder in Spalten für „Kasse" und „Übrige Grundbücher", wozu beim Resultatteil noch eine weitere Spalte für das Hauptbuch kommt.

Jeder Geschäftsvorfall wird zunächst, wie auch sonst, in ein Grundbuch (Kasse, Warenausgangsbuch usw.) gebucht. Von dort kommt er auf die betreffenden Kontenblätter des Registerteils, auf das eine ins Debet, auf das andere ins Kredit. Die Waren-Aus- und Eingänge werden nur am Ende des Monats in einer Gesamtsumme in den Registerteil übertragen. Am Ende jedes Monats werden die Registerblätter addiert und die einzelnen Summen in den Resultatteil übertragen, und zwar jeder Betrag auf die Zeile, auf die der betreffende Hinweis des Registerteiles zeigt. Stehen auf derselben Zeile Posten aus „Kasse" und „Übrige Grundbücher", so kommt die Summe auf gleicher Zeile in die Spalte Hauptbuchsumme. Diese Posten ergeben in ihrer Summe die Rohbilanz, nachdem noch die Gesamtsumme vom Kasse-Debet als Gegenposten auf die Kreditseite und die vom Kasse-Kredit auf die Debetseite des Resultatteiles gesetzt worden ist. Als Beispiel sollen die Seite Kreditorenkonto des Registerteils und der Resultatteil für Monat Januar gegeben werden (Formular 1a und 1b).

Der Erfinder führt für sein Buch 16 Vorteile an. An erster Stelle steht die Einrichtung von beliebig vielen Sachkonten zur Kalkulation und Unkostenkontrolle. Nun können an der Vertikalseite des Buches nur etwa 32 Hinweise angebracht werden. Unter jedem Registerblatte lassen sich jedoch beliebig viele andere Registerblätter anbringen mit Hinweisen in

Beispiel zum erloschenen Patent von Hugo Meyerheim.

Formular 1a. Kreditorenkonto des Registerteils mit Hinweisstreifen.

Kreditorenkonto								
Debet				Kredit				
Fol. des Kassenbuches	Kasse	Fol.	Übrige Grundbücher	Fol.	Kasse	Fol.	Übrige Grundbücher	
	Januar 1918				Januar 1918			
40	189,—	M 5	35,20	²)		M 5	5 195,51	³)
41	252,30							
42	104,10							Kreditoren (Hinweis)
	.				.			
	.							
	.							
	.							
	.							
	.							
	2 270,47	¹)						

¹) Zahlungen an Kreditoren.
²) Retouren.
³) Warenlieferungen der Kreditoren.

Formular 1b. Aufrechnungs- oder Resultatteil.

Monat Januar 1918							
Debet				Kredit			
Kasse	Übrige Grundbücher	Hauptbuchsumme	Fol.	Kasse	Übrige Grundbücher	Hauptbuchsumme	Fol.
34,65		34,65			9,60	9,60	
3 847,68		3 847,68		2 674,30		2 674,30	
4,32		4,32		0,24	5,02	5,26	
2 270,47	35,20	2 305,67			5 195,51	5 195,51	
.							
.							
.							
.							
.							
12 471,93	11 356,53			12 414,56	11 356,53		
Kassekonto an 13 Kreditoren		12 414,56		19 Debitoren an Kassakonto		12 471,93	
		36 243,02				36 243,12	

gleicher Höhe, so daß eine beliebig große Kontenzahl entsteht. Für umfangreiche Betriebe empfiehlt er zur Unkostenverteilung ein zweites Pebea-Sammeljournal, wobei jedem Hinweis eine Unkostengruppe entspricht. Die Registerblätter brauchen hier keine Debet- und Krediteinteilung, und im Resultatteil nimmt er für jeden Betrieb ein Blatt mit zwölf (für die Monate) Rubriken nebeneinander. Damit nähert sich der Erfinder aber dem von Schmalenbach in dieser Zeitschrift[1]), beschriebenen Verfahren sehr, wobei das von Schmalenbach vorgeschlagene Verfahren einfacher ist. Der andere Vorteil, der in dem täglichen oder jedenfalls beliebigen Journalisieren besteht, wird von den bereits genannten Verfahren (Apparatebuchführung, Registerbuchführung und Infinitum) ebenfalls erzielt. Um ein abschließendes Urteil zu gewinnen, möchte ich jedoch erst das Pebea-Sammeljournal praktisch erproben können. Im übrigen ist auch dieses Patent infolge Nichtzahlung der Gebühren 1915 erloschen.

Die Untersuchung hat demnach ergeben, daß überhaupt nur wenige Buchhaltungseinrichtungen patentamtlich geschützt worden sind, von denen die meisten nach kurzer Zeit wieder zurückgezogen wurden. Der Grund st wohl in den hohen Patentgebühren zu suchen (Anmeldung ℳ 20.—, 1. Jahr ℳ 30.—, 2. Jahr ℳ 50.—, jedes weitere Jahr ℳ 50.— mehr), so daß die Erfinder häufiger den Gebrauchsmusterschutz wählen.

Notiz-Posten in der Bilanz.

Von Manfred Berliner, Hannover (nebst Bemerkungen des Herausgebers).

Will man die in Bilanzen vorkommenden Posten in Gruppen einteilen, so findet man als hauptsächlichste die absoluten und relativen Aktiva und Passiva. Absolute Aktiva und Passiva sind diejenigen Posten, die wirkliche Besitztümer bzw. Schulden bezeichnen; relative Aktiva und Passiva sind solche Posten, die das Reinvermögen, die Reserven, Gewinn und Verlust, bezeichnen. Als relatives Aktivum kommt eigentlich nur die Unterbilanz in Frage.

Als dritte Gruppe treten aktive und passive Ergänzungsposten auf. Es sind solche, die keine Selbständigkeit haben, vielmehr lediglich Ergänzungen zu bereits aufgeführten Aktiven und Passiven bilden. Zu dieser Gruppe gehören zunächst die sog. Bewertungsposten wie Delkre-

[1]) 6. Jahrgang, S. 156 ff.

dere-Konto, Abschreibungs-(Erneuerungs-)Konto, mittels welcher der auf der Aktiva-Seite aufgeführte Betrag der Forderungen oder Anlagen auf den gewollten Wert zurückgeführt wird. Ferner gehören zu dieser Gruppe Posten wie Effekten-Zinsen-Konto für die sog. Stückzinsen der Wertpapiere, Anleihe-Zinsen-Konto für die vom letzten Zinstermin bis zum Bilanztage laufenden Zinsen der Anleihe. Die aktiven Ergänzungsposten sind entweder Addenden der Aktiva oder Subtrahenden der Passiva, die passiven Addenden der Passiva oder Subtrahenden der Aktiva.

Zu keiner dieser drei Gruppen gehören Posten, die nur unter gewissen Umständen wirkliche Aktiva oder Passiva bedeuten oder bedeuten sollen; sie berühren das Vermögen nicht unbedingt, sondern nur, wenn jene Umstände eintreten; man rechnet aber kaum mit diesem Falle. Zu dieser Gruppe gehören als häufigst vorkommende die Bürgschafts-(Aval-)Forderungen bzw. -Schulden. Eine Bank oder eine Versicherungsgesellschaft hat für den Fabrikanten A. die Bürgschaft für Fracht- oder Zoll-Kredite übernommen: sie führt diese Bürgschaft unter den Passiven auf, weil sie unter Umständen aus ihrer Bürgschaft in Anspruch genommen werden kann und unter ihren Aktiven, weil sie, wenn jener Fall eintritt, eine entsprechende Forderung an A. erlangt. Da es sich nur um mögliche Forderungen und Schulden handelt, setzt man diese Posten gewöhnlich vor der Linie in die Bilanz ein; aber manche Kaufleute finden nichts darin, sie auch in der Linie mit einzusetzen.

Wegen ihres besonderen Charakters möchte ich diesen Posten auch eine besondere Bezeichnung gegeben wissen; ich nenne sie einstweilen Notiz-Posten; man könnte sie auch „bedingte“ Posten nennen, dann wäre aber leicht eine Verwechselung mit den „relativen“ Posten möglich. „Notiz-Posten“ zum Unterschiede von „Buchungs-Posten“ kommen auch sonst in der Buchhaltung vor; z. B. bei der Führung eines Meta-Kontos. Vergl. meine „Schwierigen Fälle“ Nr. 42.

Außer den Bürgschaftsfällen ist selten Veranlassung, solche Notiz-Posten in der Bilanz aufzuführen. Kürzlich lag mir folgender Fall vor: Der nicht geschäftsführende Gesellschafter A. der offenen Handelsgesellschaft A. & Co. besaß eine Privatforderung an C., einen der Agenten von A. & Co. Er beauftragte seine Firma, und diese übernahm es, diese Privatforderung nach und nach, zum Teil durch Verrechnung der C.schen Provisions-Guthaben, einzuziehen und ihm die eingezogenen Beträge auf Privat-Konto gutzuschreiben. Die Erledigung der Angelegenheit erstreckte sich auf eine lange Reihe von Jahren. Um nun über den Verlauf und Stand der Einziehung einen regelmäßig arbeitenden buchhalterischen Nachweis zu haben, wurde im Hauptbuch ein aktives und ein passives „A.sches

Einziehungs-Konto“ angelegt, dessen Saldi in der Bilanz als Notiz-Posten erschienen.

Ein drittes Beispiel: In der 4. Auflage meines Buches „Schwierige Fälle der kaufm. Buchführung“ habe ich den Fall angeführt, daß eine G. m. b. H. als juristischer Kopf zweier Gewerkschaften gebildet ist, ohne daß die G. m. b. H. irgendwelche wirtschaftliche Tätigkeit leistet; sie hat aber das Recht, jederzeit die gesamten Aktiva und Passiva der Gewerkschaften zu übernehmen. Die G. m. b. H. führt nun in ihrer jährlichen Bilanz, neben ihrem kleinen Stammkapital und dessen Belegung, die jeweiligen Aktiva und Passiva der beiden Gewerkschaften mit auf, um zu zeigen, um wie hohe Aktiva und Passiva es sich bei der etwaigen Übernahme handeln würde. Ich möchte auch diese Posten jetzt als „Notiz-Posten“ bezeichnen und damit den Bedenken ausweichen, die in der kürzlichen Besprechung meines Buches in dieser Zeitschrift geäußert sind.

Bei der ungeheuren Mannigfaltigkeit geschäftlicher Verhältnisse dürften den Praktikern noch zahlreiche andere Fälle aufstoßen.

Für alle derartigen Notiz-Posten bestehen natürlich Konten im Hauptbuche, und zwar jedesmal ein aktives mit Soll-Saldo und ein passives mit Haben-Saldo. Jede Veränderung im Stande des Falles, für den die Konten angelegt sind, bedingt eine Buchung auf beiden Konten, und jeder Buchungsposten des einen Kontos bildet den Gegenposten zur Buchung auf dem anderen Konto; z. B. bei Vergrößerung einer Bürgschaft:

Fabrikant N. N. Bürgschafts-Konto
an Bürgschafts-Konto N. N. beim Zollamt.

Umgekehrt bei Zurückziehung oder Verminderung der Bürgschaft.

Aus dieser eigenartigen Buchungsweise ergibt sich, daß leicht ein Vorgang zu buchen vergessen werden kann. Das passive Bürgschaftskonto muß vor Aufstellung der Bilanz mit den über die geleisteten Bürgschaften vorhandenen Bestätigungen verglichen werden; das aktive Konto, auf dem Provision zur Verrechnung gelangt, wird durch den Kunden selbst mitkontrolliert; auf diese Kontrolle darf man sich aber nicht verlassen. In der Buchhaltung des Kunden, für den die Bürgschaft geleistet ist, kontrollieren sich die Konten in ähnlicher Weise durch die Akten und Briefe der Bank.

In unserem zweiten Falle konnte das „Einziehungs-Konto“ nur durch die Gutschrift der eingegangenen Beträge auf dem A.'schen Privat-Konto kontrolliert werden, während im dritten Falle die Bilanzen der beiden Gewerkschaften die Kontrolle bilden.

Bemerkungen des Herausgebers:

Die Einteilung in absolute und relative Aktiva und Passiva kann man vornehmen; wo aber bei den Kapitalkonten die Relation steckt, vermag ich nicht zu erkennen. Man könnte hier schon besser, auch nicht sonderlich glücklich, von uneigentlichen Passiven sprechen; aber uneigentlich ist nicht relativ. Mir scheint, daß Berliner dem Begriff des Relativen einen verschwommenen Inhalt zu geben im Begriffe ist; das aber gerade müssen wir bei neuen Begriffsbildungen auf das peinlichste vermeiden, denn an unklaren Begriffen leiden wir schon im Übermaß.

Dagegen erscheint der Begriff der Ergänzungsposten glücklich gewählt. Aber der Verfasser rechnet hierzu einige Konten, deren Ergänzungsnatur mir nicht einleuchtet. Wozu soll z. B. das Anleihezinsenkonto die Ergänzung bilden?

Das eigentliche Ziel der Ausführungen des Verfassers, die Umgrenzung der Notiz-Posten, erscheint mir als nicht gelungen. Schon die Bildung dieses Begriffs, die übrigens nicht auf das Konto des Verfassers kommt, ist mangelhaft. Was heißt Notiz-Posten? Das Wort soll doch die Natur der zu bezeichnenden Sache möglichst genau bestimmen. Notiz-Posten kann man alles nennen. Will man zum Ausdruck bringen, daß diese Posten sich im Soll und Haben aufheben, so nenne man sie Durchgangsposten.

Berliners Untersuchung sollte eigentlich, wenn ich es recht begreife, auf die Bestimmung hinausarbeiten, was Gegenstand von Durchgangsposten sein kann. Diese Bestimmung scheint mir mißlungen. Berliner bringt einige Beispiele, bei denen nach seiner Meinung Durchgangsposten vorkommen können. Aber die Frage selbst bleibt ungeklärt.

Um bei der von Berliner angeregten Unterhaltung über die Frage nicht in ein bloßes gegenseitiges Meinen hineinzukommen, möchte ich, ohne der Entscheidung über die Frage vorzugreifen, auf einige Richtlinien hinweisen.

Die Frage, was Durchgangsposten sein kann und was nicht, ist allgemein so zu beantworten: Bilanztechnisch sind Durchgangsposten nötig, wenn diejenigen, die die Bilanzen lesen sollen, Gefahr laufen, ohne sie ein schiefes Bild von dem Status der Unternehmung zu erhalten. Gut sind sie, wenn das Bild des Status durch sie wesentlich verbessert wird. Da das, was man aus Bilanzen liest und zu lesen sucht, wesentlich durch ihren überlieferten Inhalt bestimmt wird, kommt der Überlieferung (den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung) ein weitreichender Einfluß zu; Neuerungen müssen schon einen wesentlichen Fortschritt darstellen, ehe

man das Gewohnte verläßt. Ungewohntes bringt den normalen Bilanzleser leicht aus dem Bilde.

Bei der Beurteilung ist auch zu berücksichtigen, daß Durchgangsposten, wenn sie große Summen ausmachen, das Massenbild der Bilanz völlig verändern.

Die von Berliner verfochtene Methode, Gegenstände, die eine G. m. b. H. zwar nicht besitzt, die sie aber zu erwerben berechtigt ist, als Durchgangsposten zu bilanzieren, mag sich vielleicht verteidigen lassen; aber Berliner müßte doch zunächst diese Verteidigung versuchen. Erst dann ließe sich Stellung nehmen.

Die Bedeutung der Diktiermaschine für das kaufmännische Kontor.

Von Diplomingenieur R. Loesch.

Literatur.

Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, VI, 1913/1914. S. 23.
Die Büro-Industrie, 1916. S. 54 und 113.
Einige kürzere Mitteilungen in verschiedenen Zeitschriften. (Das Kontor, 1916. Elektrotechn. Zeitschrift, 1912.)

Einleitung.

Die Ausfertigung eines Briefes erfordert zwei Haupttätigkeiten: das Diktat und die Niederschrift. Letztere ist nahezu rein mechanischer Art; aus diesem Grunde ist die Verwendung einer Hilfsmaschine für diese Tätigkeit sehr angebracht.

Diktat und Niederschrift können gleichzeitig oder nacheinander vorgenommen werden. Das idealste Verfahren bestände in der gleichzeitigen Aufnahme und Niederschrift des Briefes durch eine einzige Maschine; derart, daß der Disponent das Diktat in einen Apparat hineinspräche, welcher es selbsttätig niederschriebe. Die Lösung dieses Problems ist äußerst schwierig. Doch haben Versuche, welche von vielen Erfindern in diesem Sinne angestellt wurden, gezeigt, daß sie nicht unmöglich ist. Es sind schon sehr bemerkenswerte Apparate gebaut und patentiert worden, welche das Prinzip der Diktiermaschine und der Schreibmaschine so miteinander verbinden, daß erstere die Aufnahme, letztere die Niederschrift des Diktats vornimmt. Diese Hilfsapparate sind aber vorläufig

noch nicht über das Versuchsstadium hinausgekommen. Die praktischen Erfolge mit ihnen sind zu gering, als daß sie in den Kontorbetrieb Eingang finden könnten.

Eine größere Bedeutung und Verbreitung im kaufmännischen Kontor hat die Diktiermaschine gefunden, welche die Kurzschrift für die Korrespondenz-Erledigung überflüssig macht und die das Ablesen des Stenogramms durch das Abhören der Walze ersetzt.

1. Die Technik der Diktiermaschine.

Die Diktiermaschine beruht auf dem Grammophonprinzip, d. h. das Diktat wird in einen Trichter hinein gesprochen, welcher an seiner tiefsten Stelle, ähnlich wie das Grammophon, eine Schalldose besitzt, die durch die Schallwellen der Sprachlaute in zitternde Bewegung gesetzt wird. Eine an der Schalldose befestigte feine Nadel ritzt diese Schwankungen in das Wachs einer Walze ein. Während des Diktates rotiert die Walze ständig vor der Nadel vorbei, und zwar so, daß stets eine unbeschriebene Stelle der Oberfläche von der Nadel angegriffen wird. Das Diktat erscheint in der Wachsschicht in Form einer Wellenlinie.

Das Grammophonprinzip ist umkehrbar, m. a. W.: läßt man eine derartig besprochene Walze vor der Nadel vorbei rotieren, so tritt die umgekehrte Erscheinung ein, indem aus dem Trichter die hinein gesprochenen Worte wieder zu vernehmen sind. Höhe und Stärke des Tones, sowie die Klangfarbe der Sprache sind deutlich zu erkennen.

Für die Wiedergabe wird im Kontor gewöhnlich ein besonderer Apparat verwendet, so daß die eigentliche Diktiermaschine stets für die Aufnahme neuer Diktate frei ist. Auf diese Weise können Aufnahme und Wiedergabe ununterbrochen vorgenommen werden. Um das Zusammenarbeiten von mehreren Apparaten in demselben Raum zu ermöglichen, wird bei der Wiedergabe kein Trichter verwendet, sondern es kommen ein Paar Hörkapseln zur Anwendung, welche durch ein Kopfband an den Ohren der Maschinenschreiber festgehalten werden und ihnen allein das Diktat vernehmbar machen.

Für die Aufnahme des Diktats kann ein feststehender oder ein beweglicher Trichter verwendet werden. In dem letzten Falle ist er mit einem Schlauch verbunden, welcher die Schallwellen, die bei dem Diktat entstehen, auf die oben erwähnte Schalldose leitet. Diese Anordnung gestattet dem Diktierenden eine größere Bequemlichkeit in seiner Haltung. Er kann während der Diktataufnahme sitzen, stehen und, soweit der Schlauch reicht, sich bewegen. Der Trichter darf hingegen nicht zu

schwer sein. Dieser Umstand hat den Nachteil, daß die Mundöffnung ziemlich eng sein muß, was eine größere Aufmerksamkeit beim Diktat erfordert, damit die Worte nicht durch eine unbedeutende Kopfwendung neben den Trichter gesprochen werden, wodurch das Diktat verstümmelt und für die Wiedergabe undeutlich würde.

Der feststehende Trichter ermöglicht dem Diktierenden das Nachschlagen von Aktenstücken während des Diktats, da er den Sprachtrichter nicht zu halten braucht. Die Öffnung desselben ist aber größer als bei der beweglichen Anordnung; daher werden auch alle störenden Nebengeräusche im Kontor aufgenommen und auf die Walze übertragen. Der feststehende Trichter kann mithin nur in einem geräuschlosen Zimmer Verwendung finden. Im praktischen Gebrauch ist die bewegliche Anordnung des Trichters am häufigsten anzutreffen.

Der Walzenantrieb kann durch Federkraft oder durch einen Elektromotor erfolgen. Wo im Kontor ein elektrisches Lichtnetz vorhanden ist, wird der Antrieb am zweckmäßigsten durch einen Elektromotor vorgenommen, da derselbe der geringsten Wartung bedarf. Die Verwendung von Akkumulatoren für die Speisung des Elektromotors ist nicht zu empfehlen, da das Laden der Zellen umständlich ist und diese Antriebsart leicht Betriebsstörungen hervorruft. Um die Diktiermaschine sowohl an ein Gleichstrom- als auch an ein Wechselstromnetz anschließen zu können, werden von den meisten Diktiermaschinen-Werken Universalmotore gebaut. Die gewünschte Spannung wird durch die Vorschaltung eines Widerstandes oder einer Drosselspule erreicht. Die Stromkosten für den Antrieb können praktisch vernachlässigt werden.

Um bei Gedankenpausen und Diktatunterbrechungen die Oberfläche rationell auszunützen, und nicht leer beschreiben zu lassen, muß der Antrieb still gesetzt werden können. Dieser Stillstand kann durch eine Fußbremse oder durch einen Handschalter erreicht werden. Am bequemsten wird das Gehwerk durch Handdruck ausgelöst und gesperrt. Der Schalter läßt sich in diesem Falle leicht an dem Sprachschlauch anbringen, so daß dieselbe Hand, welche den Mundtrichter hält, auch die Sperrvorrichtung bedienen kann. Diese Anordnung ist am häufigsten im praktischen Gebrauch zu finden. Bei der Wiedergabe des Diktates kann nur die Fußbremse in Frage kommen, da beide Hände für die Bedienung der Schreibmaschine frei bleiben müssen.

Die Aufnahmefähigkeit einer Walze beträgt fünf bis sechs Quartseiten Maschinenschrift. Da die übliche Ausfertigung der Geschäftsbriefe selten eine ganze Seite erfordert, so können nacheinander auf jede Walze sechs bis acht Briefe diktiert werden.

Um die besprochenen Walzen wieder für neue Diktate aufnahmefähig zu machen, wird über ihrer Oberfläche, bis zur Tiefe der eingeritzten Wellenlinien, eine dünne Wachsschicht entfernt. Hierzu wird ein Schleifapparat verwendet, der mit der Hand oder durch einen kleinen Elektromotor angetrieben wird. Die Handschleifmaschinen sind bedeutend billiger (60—80 ℳ) als die elektrischen Abschleifapparate, aber sie ergeben keine so genaue Spanabhebung, wie letztere, so daß die Walzen rascher gebrauchsunfähig werden. Das Arbeiten mit der Diktiermaschine erfordert zum ununterbrochenen Betrieb also drei verschiedene Apparate, und zwar je einen für die Aufnahme, für die Wiedergabe und für die Spanabhebung.

Die Angaben, welche über die Lebensdauer der Walzen im praktischen Betrieb gemacht werden, schwanken von Kontor zu Kontor, weil die Lebensdauer in hohem Grade von der Sorgfalt abhängt, mit welcher das Abschleifen vorgenommen wird. Im Durchschnitt kann man rechnen, daß jede Walze etwa 60—80 mal abgeschliffen werden kann, bis sie vollständig unbrauchbar geworden ist.

Die Unterhaltungskosten der Diktiermaschine sind gering; sie erstrecken sich gewöhnlich nur auf den Ersatz der abgenutzten und gebrochenen Walzen. Im Frieden kostete eine Walze ℳ 1.50 bis ℳ 2.—. Der Preis einer vollständigen Diktiereinrichtung stellte sich nicht wesentlich höher, als derjenige einer guten Schreibmaschine. Er schwankte zwischen ℳ 400.— und ℳ 700.—

Die ersten Diktiermaschinen wurden in Amerika vor etwa drei Jahrzehnten gebaut. Heute bauen mehrere deutsche Werke Diktierapparate, welche sich dem amerikanischen Fabrikat ebenbürtig an die Seite stellen. Nachstehende Systeme sind am häufigsten im Kontor anzutreffen:

Dictaphone, Dictaphone-Company, m. b. H., Berlin SW 68.
Edison-Diktier-Phonograph, Edison Business Phonograph, Dep. Orange, N. S., U. S. A.
Excelsior-Diktier-Apparat, Excelsiorwerke m. b. H., Köln-Nippes.
Odeon-Diktier-Apparat (Diktator), Odeonwerke G. m. b. H., Berlin-Weißensee.
Parlograph-Diktiermaschine, Carl Lindström, A.-G., Berlin O. 17.
Perplex, Thomanns Diktiermaschinenwerke, Berlin W. 36.
Stenophon-Diktiermaschine, Rysick & Co., Dresden.

Die verschiedenen Systeme weichen nur in der Anordnung des Trichters und des Sperrschalters voneinander ab. Der Edison Diktier-Phonograph ist mit einem feststehenden Trichter ausgerüstet; doch können auch die meisten

andern Systeme mit dieser Anordnung versehen werden. Dictaphon, Parlograph, Odeon und Stenophon haben an dem Sprachschlauch einen Handschalter, um den Walzenantrieb zu sperren oder auszulösen.

Als dauerhafteste Bauart dürfen diejenige des Parlographen und des Edison-Diktier-Phonographen angesprochen werden.

Abweichend von dem Grammophonprinzip wurde versucht, eine Diktiermaschine zu bauen, welche nach dem System des dänischen Ingenieurs Poulsen arbeitet, das seit längerer Zeit im Telephonbau Verwendung findet. Das Diktat wird hierbei in einen Telephonapparat hineingesprochen und vermittelst magnetischer Ströme auf einem Stahldraht festgehalten. Dieser Draht kann beliebig lang sein, und kann demnach eine große Anzahl Diktate aufnehmen. Wird der Stahldraht vor einem zweiten Telephonapparat vorbeigeführt, so sind die vorher aufgenommenen Diktate wieder zu vernehmen. Der Draht wird auf magnetischem Wege von den erledigten Diktaten gereinigt und für neue Briefe aufnahmefähig gemacht. Obschon dieses System die empfindlichen, leicht zerbrechlichen Walzen nicht kennt und der Stahldraht eine bedeutend größere Aufnahmefähigkeit besitzt, ist diese Maschine im praktischen Kontorbetrieb nur selten anzutreffen. Der mechanische Teil dieser Apparate ist komplizierter als bei dem einfacheren Grammophonprinzip. Aus diesem Grunde kann erst eine größere Verbreitung des Poulsenschen Systems erwartet werden, wenn die Technik desselben einfacher und betriebssicherer geworden ist.

2. Vor- und Nachteile der Diktiermaschine.

Die rationellste Methode für die Ausfertigung der ausgehenden Post ist das „direkte Diktat". Der Disponent gibt bei diesem Verfahren dem Maschinenschreiber den Wortlaut des Briefes an, welcher sofort auf der Maschine niedergeschrieben wird. Das „direkte Diktat" erfordert große Fertigkeit im Diktieren und im Niederschreiben. Das Arbeiten mit der Schreibmaschine stört leicht den Gedankengang des Diktierenden und gibt zu häufigen Rückfragen Anlaß. Der Disponent muß die Schnelligkeit des Diktates der Fertigkeit des Maschinenschreibers anpassen. Korrekturen und Umstellungen können nur durch Nachträge im fertigen Schreiben angebracht werden. Aus diesen Gründen zieht man es im praktischen Geschäftsbetrieb vor, Diktat und Niederschrift nacheinander vorzunehmen. Entweder wird der Brief zunächst in Kurzschrift aufgenommen und nachher auf der Maschine abgeschrieben, oder man verwendet eine Diktiermaschine.

In dem letzten Falle wird die Aufnahme des Diktates in Stenogramm-

form überflüssig. Dieser Umstand stellt den Hauptvorzug der Diktierapparate dar. Die Stenographen können anstatt zur Diktataufnahme zu andern Arbeiten verwendet werden, was eine wesentliche Zeit- und Arbeitsersparnis im Kontorbetrieb bedeutet. Die Büroarbeit kann in einzelnen Fällen mit demselben Personal um ein Drittel gesteigert werden[1]. Diese Leistung dürfte allerdings als Höchstmaß angesehen werden, das nur bei äußerst günstigen Verhältnissen erzielt werden kann. In den meisten Kontoren wird eine solche Leistung nicht annähernd erreicht. Immerhin steht fest, daß der sachgemäße Gebrauch der Diktiermaschine eine bessere Ausnützung der Bürokräfte zur Folge hat.

Durch die Verwendung eines Diktierapparates tritt insofern eine Erleichterung für die Büroangestellten ein, als die Erlernung einer Kurzschrift nicht mehr die gleiche Bedeutung für das Kontor hat wie vorher. Die Berufsstenographen und die Stenographenvereine stehen aus diesem Grunde der Einführung der Diktiermaschine feindlich gegenüber, da sie durch die Verwendung dieser Hilfsmaschine eine Einbuße ihrer Bedeutung befürchten.

Ein weiterer wichtiger Vorzug der Diktiermaschine besteht in der Unabhängigkeit des Disponenten von seinem Schreibpersonal. Er kann, ohne die Ankunft seines Stenographen abzuwarten, auch außerhalb der Bürostunden Briefe in den Apparat diktieren. Da derselbe stets betriebsbereit ist, kann er wichtige Gedanken des Augenblicks festhalten, was bei dem Stenogrammverfahren umständlicher ist. Auch wirkt bei manchen Disponenten die Anwesenheit einer Person während des Diktats störend auf den Gedankengang. In diesem Falle stellt das Arbeiten mit der Diktiermaschine eine wesentliche Erleichterung für den Disponenten dar.

Meistens kann jeder Stenograph nur sein eigenes Stenogramm wieder lesen, was zur Folge hat, daß derselbe Beamte, welcher die Aufnahme des Diktats vorgenommen hat, auch nachher die Niederschrift besorgen muß. Das durch die Diktiermaschine aufgenommene Diktat kann dagegen von jedem Maschinenschreiber mit einiger Übung im Abhören niedergeschrieben werden. Durch die Verwendung des Hilfsapparates wird demnach größere Unabhängigkeit von dem Schreibpersonal im Kontorbetrieb erzielt.

Schließlich ist der Vorteil nicht zu unterschätzen, daß der Maschinenschreiber nicht mehr abzulesen, sondern nur abzuhören braucht. Die Schnelligkeit der Schreibart wird dadurch gefördert, namentlich dann,

---

[1]) A. Kelch, Die Büro-Industrie, 1916, S. 54 ff.

wenn der Maschinenschreiber nicht „blind", d. h. mit allen zehn Fingern schreibt.

Diesen Vorzügen der Diktiermaschine stehen ziemlich bedeutende Nachteile gegenüber. Zunächst kann der Apparat infolge seines Gewichtes und seiner Größe nicht überall dorthin mitgenommen werden, wo gelegentlich Briefe diktiert werden sollen. Der Stenogrammblock ist weit handlicher und kann leicht in Versammlungen, Vorträge und auf Reisen mitgenommen werden.

Der sachgemäße Gebrauch der Diktiermaschine erfordert eine längere Übungszeit. Viele Bürochefs verzichten auf die Vorteile des Apparates, weil derselbe diese Fertigkeit im richtigen Diktieren voraussetzt. Die Aussprache beim Diktat muß deutlich und klar sein. Das Verschlucken von Endsilben, das wohl bei der größten Zahl der Disponenten vorkommt, das Tasten nach dem treffenden Ausdruck, überhaupt jedes unklare, abgerissene Diktat ergeben eine undeutliche Wiedergabe und wirken stark ermüdend auf den Maschinenschreiber.

Während des Diktates muß der Disponent sein Augenmerk außer auf den Briefinhalt und die Gedankenfolge auch auf die Bedienung des Apparates richten. Das Ein- und Ausschalten des Antriebs, das Auswechseln der Walzen sind Störungen, welche ihn leicht von seinem Gedankengang abbringen.

Auch das Abhören des Diktates erfordert eine längere Übungszeit. Rückfragen über Fremdwörter und undeutliche Ausdrücke kann der Maschinenschreiber nicht immer bei dem Prinzipal halten, sondern er muß zunächst selbst versuchen, den Sinn und den Inhalt des Briefes zu erfassen. Das satzweise Abhören des Diktats gibt dem Schreiber eine ungenügende Übersicht über den Zusammenhang des Diktates. Während des Abhörens und der Niederschrift muß der Korrespondent noch gleichzeitig den Apparat bedienen, die Sperrvorrichtung des Antriebs ein- oder ausschalten und die Walzen wechseln. Das Arbeiten mit der Diktiermaschine würde vielleicht bessere Erfolge erzielen, wenn die privaten und öffentlichen Handelsschulen allgemein dazu übergingen, das angehende Büropersonal in dem sachgemäßen Gebrauch dieses Hilfsapparates zu unterweisen, wie dies seit Jahrzehnten für die Bedienung der Schreibmaschine der Fall ist.

Ein wesentlicher Nachteil des Diktiermaschinensystems liegt in dem Umstand, daß Verbesserungen und Umstellungen im Diktat äußerst schwierig anzubringen sind. Alle Korrekturen müssen als Nachträge auf die Walze diktiert werden. Der Disponent gibt auf einem Notizzettel[1]), welcher jeder

[1]) Siehe S. 241.

besprochenen Walze beigelegt wird, an, an welcher Stelle der Walzenoberfläche die betreffende Korrektur zu finden ist. Derartige Zusätze erfordern große Aufmerksamkeit bei der Niederschrift, damit sie nicht übersehen werden. Selbst bei geübten Maschinenschreibern führt dieses Verfahren oft zu Fehlern und Irrtümern. Außer Zweifel steht, daß bei dem Stenogrammverfahren solche Verbesserungen und Umstellungen bedeutend einfacher angebracht werden können.

Ein weiterer Nachteil besitzt die Diktiermaschine in der beschränkten Aufnahmefähigkeit der Walzen. Das häufige Auswechseln derselben ist für den Disponenten eine unbequeme und lästige Arbeit. Tritt hierbei

Notizzettel.

Fortsetzung von Walze Nr. Fortsetzung auf Walze Nr.
Zustreichen | Zu verbessern nach | Zusatz siehe | Postkarte | Telegr. | Eilt | Durchschl. 4
leer | Brief | Meyer | Schulz | Müller | Lohmann | Schulz | Kahn | Lohmann | Ernst
0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

einmal der Bruch einer besprochenen Walze ein, so ist die ganze Diktierarbeit verloren. Die Zerbrechlichkeit der Walzen ist ein empfindlicher Punkt dieses Diktiersystems. Die sorgfältige Behandlung, welche dieselben verlangen, ist nicht leicht in allen Kontorbetrieben zu erreichen.

Die geringste Aussicht auf Verwendung hat die Diktiermaschine auf allen jenen Büros, wo seit Jahren ein geübter Stenograph dem Prinzipal zur Seite steht und an der Geschäftsführung teilnimmt. Durch seine langjährige Bürotätigkeit kann er seinem Chef manche Fragen beantworten und Daten angeben, welche dessen Gedächtnis entschwunden sind, oder er kann Anregungen geben und auf Irrtümer aufmerksam machen. Für die Erledigung von Anfragen, Offerten, Rechnungen usw. genügen meistens nur kurze Andeutungen, welche ihm von dem Disponenten gemacht werden, damit er diese Korrespondenz selbständig erledigt.

Einen derartigen Mitarbeiter kann ein Bürochef nicht mehr ohne

weiteres entbehren. Der Versuch, ihn durch eine leblose Maschine, den Diktierapparat, zu ersetzen, wird in solchen Fällen ohne Zweifel von Mißerfolg begleitet sein.

Der bisherige Stenograph sinkt durch die Einführung einer Diktiermaschine wieder zum einfachen Maschinenschreiber herab. Die persönliche Fühlung zwischen ihm und seinem Prinzipal ist zum größten Teil verloren. Die Selbständigkeit, welche er durch seine Mitarbeit an der Geschäftsführung erlangt hat, büßt er ein und dadurch vielleicht das Interesse an der Arbeit. Die rein automatische Bedienung einer Maschine stumpft ab. Eine gewisse Selbständigkeit muß auch dem Kontorpersonal gegeben werden, wenn die Arbeitsfreudigkeit erhalten bleiben soll.

Häufig wird von dem Büropersonal gegen die Diktiermaschine die Klage vorgebracht, daß das Arbeiten mit ihr nervös mache und auf das Gehör und die Nerven der Maschinenschreiber schädigend wirke. Die Medizin hat zu dieser Klage noch nicht Stellung genommen, weil nicht genügend Beweismaterial vorliegt. Eine Umfrage bei verschiedenen Spezialärzten hat ergeben, daß nur wenige positive Fälle von Erkrankungen der Gehörorgane und der Nerven vorliegen, welche auf die schädigende Einwirkung des Diktierapparates zurückzuführen sind. Gewöhnlich neigt das Büropersonal schon ohnehin zur Nervosität. Der häufige und angestrengte Gebrauch der Diktiermaschine kann diesen Zustand verschärfen und stärker hervortreten lassen. Besonders das schneidende und kratzende Geräusch des Apparates bei schlecht abgedrehten Walzen wirkt stark ermüdend auf die Maschinenschreiber. Das ständige Arbeiten mit dem Apparat ist daher nicht zu empfehlen.

Die Verwendung einer Diktiermaschine kann daher nicht in allen Fällen und unter allen Umständen einen guten Erfolg aufweisen. Vor der Anschaffung müssen die besondern Verhältnisse berücksichtigt werden, unter denen der Apparat zu arbeiten hat. Die Arbeitsverhältnisse sind von Kontor zu Kontor verschieden, und es ist meistens schwierig, die Ursachen eines Mißerfolgs mit der Diktiermaschine festzustellen.

Auf Grund von schriftlichen und mündlichen Rückfragen in vielen Büros von Handelsgeschäften, Fabriken, Privaten und Behörden wurde versucht, ein Urteil über die Erfolge des Apparates im praktischen Kontorbetrieb zu gewinnen. Die Gesichtspunkte, unter denen die Diktiermaschine arbeiten muß, um einigermaßen günstige Resultate zu erzielen, sind nachstehend zusammengestellt.

3. Ergebnis einer Umfrage über die Brauchbarkeit der Diktiermaschine im praktischen Kontorbetrieb.

Die Ansichten des Kaufmanns über die Brauchbarkeit der Diktiermaschine im Büro sind sehr geteilt. Je nach den einzelnen Kontorverhältnissen treten die Nachteile des Systems bald stärker, bald schwächer hervor. Wichtig ist, daß das Personal das Arbeiten mit dem Apparat sachgemäß geübt hat. An dieser Übungszeit und Mehrarbeit scheiterten viele Versuche, welche mit der Anschaffung einer Diktiermaschine gemacht wurden. Allgemein herrschte die Ansicht, daß diese Hilfsmaschine leicht von jedermann bedient werden könnte, während der sachgemäße Gebrauch in Wirklichkeit aber eine wochenlange Übungszeit erfordert.

Besonders ist auf den Inhalt der Briefe zu achten, welche von der Diktiermaschine aufgenommen werden sollen. Lange Formeln unbekannte Ausdrücke, Fremdwörter werden sehr häufig von den Maschinenschreibern falsch verstanden. Text mit technischem Inhalt weist in der Niederschrift, wenn dieselbe von weniger geschultem Personal vorgenommen wurde, gewöhnlich Fehler und Irrtümer auf. Bei Fremdwörtern, Formeln und langen Zahlen empfiehlt es sich, daß der Disponent diese Angaben auf dem Notizzettel vermerkt, damit der Maschinenschreiber die Richtigkeit derselben prüfen kann.

In allen Fällen, wo längere Diktate ohne schwierige Ausdrücke vorkommen, findet die Diktiermaschine stets mit Vorteil Verwendung. Insbesondere sind Rechtsanwälte, Redakteure, Lehrer und Professoren mit der Leistung des Apparates sehr zufrieden. Auch die Gerichtshöfe benutzen denselben bei Verhandlungen und Gerichtssitzungen mit gutem Erfolg.

Auf den Büros von Fabriken und Handelsgeschäften wurden weniger günstige Resultate erzielt. Die vielen Zahlen, welche in der Korrespondenz dieser Kontore vorkommen, führen leichter zu Fehlern, welche die unangenehmsten Folgen haben können. Die meisten Geschäfte benutzen die Diktiermaschine nur, wenn das Büropersonal mit anderer Arbeit zu sehr überlastet ist. In größeren Betrieben mit zahlreicherem Personal kann dadurch die Leistung desselben bedeutend gesteigert werden. Die Verbindung des Stenogramm- und des Diktiermaschinensystems hat allgemein günstige Resultate erzielt.

Zweckmäßig ist es, wenn in großen Büros Stenogramm und Walze nebeneinander gebraucht werden. Einzelne Disponenten und einzelne Maschinenschreiber gibt es immer, welche die Diktiermaschine wenigstens

zeitweilig dem Stenogramm vorziehen. Auch laden einzelne Arbeiten, vor allem lange Briefe, die sich flüssig diktieren lassen, zum Gebrauch der Diktiermaschine ein. Auf diese Weise findet die Sprechmaschine von selbst den ihr zukommenden Platz, auf dem sie dem Stenogramm überlegen ist.

Mitteilungen.

Berichtigung: In dem Aufsatz: „Schnitzelsystem“ im 12. Jahrgang, 3./4. Heft, muß es Seite 110 unten „Dreyer“ heißen statt „Diegers“; Seite 111 unten und 112 oben B statt 13.

Zu demselben Aufsatz sendet Prof. Dr. Penndorf, Chemnitz, folgenden Nachtrag: Das Addierlineal wird auch angewendet in der von Ihnen geschilderten deutschen Buchhaltung von Lorenz. Sein „verstellbarer Addierrost“ besteht ebenfalls aus einer Anzahl nebeneinander angeordneter Klappen. Neu ist daran, daß die Klappen auf einer Nürnberger Schere befestigt sind. Durch Zusammendrücken und Ausziehen der Schere kann der Apparat auf jeden gebräuchlichen Linienabstand eingestellt werden. Er kostet je nach der Zahl der Klappen 4—6 ℳ. Auch H. Meyerheim, Berlin, wendet ein Addierlineal in seiner Pebea-Buchhaltung an.

Zu dem Abschnitt über Fernbuchhaltung (12. Jahrgang, 3./4. Heft, S. 116) erhalte ich einen Prospekt der Firma Julius Weiß in Leipzig. Der Inhaber beschäftigt eine beträchtliche Zahl von Hilfskräften. Die Kunden führen entweder Durchschreibebücher oder zwei Grundbücher in monatlichem Wechsel. Auf Grund der Durchschriften oder des eingesandten Grundbuches erledigt das Institut alles weitere für den Kunden. Die Geschäftsbücher selbst (Abschlußbücher) verbleiben in Leipzig. — Ich werde ferner auf eine Zeitungsanzeige aufmerksam gemacht, worin sich auch „Tschanns Institut für Buchhaltung und Steuersachen“, Leipzig-Schönefeld, für Fernbuchhaltung nach allen Plätzen empfiehlt.

Von einem Leser der Zeitschrift erhalte ich folgende Ausführungen über den Aktographen und dessen Anwendungsmöglichkeiten in kaufmännischen Betrieben:

Der Kaufmann hat seit Jahren die Photographie in seine Dienste gestellt. Es sei nur an deren Verwendung auf dem Gebiete des Werbe-

wesens erinnert (Plakate, Photogramme in Preislisten, Abziehbildchen, Lichtbildreklame). Nach dem Kriege, wenn die notwendigen Materialien wieder zu beschaffen sein werden, wird die Photographie auch für den inneren Dienst kaufmännischer Großbetriebe hervorragende Bedeutung gewinnen, und zwar durch Anwendung des „Aktographen", eines rasch und billig arbeitenden Vervielfältigungsapparates, welchen die „Neue Photographische Gesellschaft" zu Berlin-Steglitz herstellt. Ein Aktograph ist bereits bei der Berliner Stadtsynode zur Herstellung der Steuerlisten und Steuerzettel in Verwendung. Er ermöglicht eine scharfe Kontrolle der Steuererhebung und ganz gewaltige Ersparnisse an Schreibarbeit.

Für den Kaufmann kommen unter anderem folgende Anwendungsmöglichkeiten des Aktographen in Betracht: Anfertigung von Kontokorrentauszügen in Gestalt von Photogrammen der Originalkonten, Vervielfältigung der Grundbücher, um dieselben gleichzeitig einer größeren Anzahl von Kontokorrentbuchhaltern, den Führern der Warenskontri usw. zugänglich zu machen. Photogramme können das Wechselkopierbuch — namentlich wenn es sich um fremdsprachliche Wechsel handelt — ersetzen. Ferner wird der Aktograph Verwendung finden zur Herstellung von Karteien. An Stelle von Dokumentenregistern können Photogramme der Dokumente (z. B. der Versicherungspolicen) treten. Es kann die Sammlung der Zeitungsausschnitte durch den Aktographen rasch und zuverlässig vervielfältigt werden usw. Auch im technischen Betrieb wird der Aktograph Verwendung finden können. Durch Photographieren der Lohnlisten und Zerschneiden des Photogrammes können die Klebestreifen für die Lohndüten hergestellt werden, wodurch nicht nur Schreibarbeit gespart wird, sondern auch Fehlerquellen beseitigt und Fälschungen unmöglich gemacht werden. Photogramme, im eigenen Betrieb rasch hergestellt, können an Stelle von Lichtpausen treten usw.

Die technische Einrichtung des Aktographen interessiert hier nicht. Es dürfte genügen, wenn folgendes erwähnt wird: Der Aktograph kann Bilder (negativ oder positiv) in Originalgröße liefern, er kann auch auf Vergrößerung oder Verkleinerung eingestellt werden. Die zurzeit hergestellten Apparate können Bilder von 1×1 cm bis 33×33 cm Größe liefern. Die Aufnahmen erfolgen nicht auf Platten, sondern auf lichtempfindlichem Papier. Sie können leicht aufbewahrt, zerteilt und aufgeklebt werden. Der Werkstoff ist billig. Die Belichtungsdauer bei starkem Kunstlicht beträgt für ein Photogramm höchstens einige Sekunden, so daß von einigermaßen eingearbeiteten Leuten Hunderte von Aufnahmen in der Stunde hergestellt werden können. Für die Herstellung der Bilder wird sodann, einschließlich künstlich beschleunigtem Trocknen der Kopien,

höchstens ein Zeitraum von einer Viertelstunde benötigt. Für eine Dunkelkammer muß gesorgt werden; ihre Beschaffung macht in größeren Betrieben keine Schwierigkeit. K. H.

Herr Professor O. Sillén von der Handelshochschule Stockholm schreibt mir zu dem Aufsatz: „Die Fehlerkontrollen in der Buchführung"[1]) noch folgendes:

Die Mitteilung des Herrn vereidigten Bücherrevisors Paul Drescher, sowie Ihre Bemerkungen dazu geben mir Veranlassung, Sie darauf aufmerksam zu machen, daß die fragliche Methode des Fehlersuchens in der Buchhaltung mit Hilfe einer Art Neunerprobe und auch andere ähnliche Methoden bereits in der Literatur beschrieben sind.

In dem Buche von Oberlehrer Max Busse: „Kaufmännisches Schnellrechnen . . .", mit einem Anhange: „Das Aufsuchen von Buchungsfehlern", Paustian, Gebrüder, Verlagsbuchhandlung, Hamburg (Bibliothek des jungen Kaufmanns, Band 18), wird die von Drescher beschriebene Methode geschildert und algebraisch erklärt.

Außerdem zeigt Busse, wie man Fehler entdecken kann, wenn zwei Ziffern vertauscht sind, die von einer oder mehreren Ziffern in derselben Zahl getrennt stehen, z. B. wenn man 57486 statt 57684 oder ℳ 985.35 statt ℳ 385.95 geschrieben hat. Auch die Aufsuchung der Fehler, die durch eine Verschiebung von Ziffern um zwei Stellen nach links oder rechts entstanden sind (z. B. man schreibt ℳ 25.— statt ℳ 0.25 oder ℳ 8.75 statt ℳ 875.—) wird hier geschildert.

Das genannte Buch trägt keine Jahreszahl, es dürfte aber wenigstens sechs Jahre alt sein, da ich es seit 1911 besitze.

Das zweite mir bekannte Buch über dieses Thema ist englischen Ursprungs und trägt folgenden Titel (ausführlich): „Errors in balancing. A concise hand-book dealing with the more usual causes of differences in trial balances, and the method of their detection. Based on articles which have appeared in The Accountant. Third Edition. London, Gee & Co., 1912." Text 31 Seiten. Preis 1 Shilling net.

Hier werden u. a. Anweisungen gegeben, wie man dieselben Arten von Fehlern entdecken kann, die Busse geschildert hat, jedoch mit Bezug auf englische Währung, z. B. die Übertragung von £ 12.—/— statt £ —.12/— oder von 8/11 d. statt 11/8 d.

Zu der gleichen Frage übersendet mir die Firma J. C. König & Ebhardt in Hannover Nr. 7 der von ihr herausgegebenen „Monatlichen

---

[1]) 11. Jahrgang, 9./10. Heft, S. 319—321.

Nachrichten", erschienen im Juli 1917. In dieser Nummer hat Bücherrevisor Wilh. Koock, Hamburg, die im August-Heft dieser Zeitschrift von Drescher mitgeteilte Tabelle in anderer Aufmachung mitgeteilt.

Koock hebt zur Ergänzung noch folgendes hervor. Ist eine Differenz etwa 36, so können umgestellt sein

	40	51	62	73	84	95
	04	15	26	37	48	59
Differenz	36	36	36	36	36	36

Die Einer und Zehner der Zahlen differieren immer um 4.

Wir wollen diesen Hinweis noch weiter ausbauen.

Bei einer Differenz von 9 können umgestellt sein

	10	21	32	43	54	65	76	87	98
	01	12	23	34	45	56	67	78	89
Differenz	9	9	9	9	9	9	9	9	9

Die Zehner- und Einerziffer jeder Zahl differieren hier um 1. Die daraus gewonnene Regel ist: Die durch Umstellung von Zahlen im Zahlenkreis bis 99 sich ergebende Differenz ist ein Produkt von 9, und zwar ist der Faktor von 9 gleich der Differenz der Zehner- und Einerziffern sowohl der umgestellten als auch der durch Umstellung entstandenen Zahl.

Man hätte demzufolge, um bei Vermutung von Umstellungsfehlern die Fehlerstelle zu finden, zunächst die beiden Zeilenreihen zu bestimmen, in denen der Fehler stecken muß, und dann nur diejenigen Zahlen zu kollationieren, bei denen Zehner und Einer um den Neunerfaktor der Differenz verschieden sind.

Die Differenz sei etwa 3600. In folgender Zahlenreihe sind dann nur die mit Kreuz versehenen Posten zu kollationieren:

90.50
151.30 ×
152.10
106.70
35.03
34.20
175.60
4.15
244.60
106.15
62.— ×

Koock weist ferner auf die Differenzen hin, die durch Verschreiben von „zehn“ und „zig“ entstehen:

	90	80	70	60	50	40	30
	19	18	17	16	15	14	13
Differenz	71	62	53	44	35	26	17

Die Differenz ist immer 1 weniger als die Neunerprodukte. Ist aus einem „zig“ eine „zehn“ entstanden, so entsteht ein Weniger; umgekehrt ein Mehr. Die Einerziffer der Differenz ergänzt sich mit der Zehnerziffer der Zig-Zahl und mit der Einerziffer der Zehn-Zahl zu 10.

Ist z. B. eine Differenz von ℳ 0.35 vorhanden, und ist die Summe um 35 zu hoch, so ist die Vermutung berechtigt, daß eine „Zehn“-Zahl fälschlich zu einer „Zig“-Zahl wurde. Sollte das richtig sein, so ist bei einer Differenz von 35 aus einer 15 eine 50 geworden. Wir haben also nur die Zahlen mit 50 ₰ zu prüfen.

Literatur.

Strauch, Bankpraxis. Aufbau und Überwachung des Filialbetriebes. 2. Aufl. Stuttgart (Kommissionsverlag der Chr. Belserschen Verlagsbuchhandl.) 1918. 400 Seiten.

Dieses Werk ist wieder einmal eine gute Leistung.

Man kann das Buch am besten als eine Dienstordnung für Bankfilialen, einschließlich der Depositenkassen bezeichnen, die neben Ausführungsanweisungen Belehrungen, Warnungen und Begründungen enthält, also eine Dienstordnung im besten Sinne.

Der Verfasser hatte die Wahl, die Verschiedenheit der Größe der Filialen und die Unterschiede der Organisation zu berücksichtigen und nur das Allgemeingültige aufzunehmen, oder aber von einer mittleren Größe und einer bestimmten Organisation auszugehen und in diesem Rahmen auch Einzelheiten zu bringen. Im ersteren Falle wäre das Buch wahrscheinlich blutleer geworden; im letzteren Falle bekam das Buch Leben, aber es war bei seiner Benutzung als praktische Dienstanweisung vielerlei zu verändern. Mit Glück hat der Verfasser den zweiten Weg beschritten. Er gibt damit den Banken ein wertvolles Hilfsmittel, an das sie ihre speziellen Dienstordnungen anlehnen können. Der Dienstordnungsbetrieb der Banken hat mit dem Werke ein brauchbares Fundament gewonnen.

Ich kann das Buch nicht im einzelnen besprechen; denn die Vorzüge und die Lücken können sich nur aus dem Gebrauch ergeben. Mir scheint, daß die alphabetische Gliederung des Stoffes, die ihren Grund in einer ursprünglich vorhanden gewesenen lexikalischen Ordnung sehen dürfte, durch die im Laufe der Arbeit ge-

schehene Anreicherung und Systematisierung des Stoffes überholt ist und einer grundsätzlich systematischen Gliederung Platz machen müßte. Die Bequemlichkeit des Nachschlagens wird durch das Stichwortregister genügend berücksichtigt. Aber ein gültiges Urteil kann doch nur derjenige besitzen, der mit dem Buche dauernd arbeitet. Es fällt mir ferner ins Auge, daß beispielsweise die Vorschriften über alles, was den Devisenverkehr angeht, ein wenig knapp geraten sind. Auch scheinen Hinweise darauf zu fehlen, wie der Filialleiter sich zu verhalten hat, wenn ihm Gelegenheiten zu Finanzierungsgeschäften größerer Art vorkommen, oder wenn sonst Geschäftsgelegenheiten sich auftun, die zwar die Zentrale ausführt, für die sich aber die Filiale als Zubringer bewähren soll. Aber auch hier kann nur die praktische Erfahrung ein richtiges Urteil verschaffen. Es bleibt für denjenigen, der Lücken verspürt, immer zu bedenken, daß ein zu großer Umfang des Buches größere Mängel hat als eine gelegentliche Lücke. Sehr zweckmäßig würde es sein, wenn Banken, die sich des Buches bedienen, dem Autor ihre Erfahrungen mitteilten.

Roth-Seefrid, C. F. **Die Geisteskartothek.** Ein zweckmäßiges Hilfsmittel im Kampf um unsere wirtschaftliche Existenz. München (Komm.-Verl. Hermann Lukaschik) 1918. 47 Seiten. Preis ℳ 2.—.

Färber, Der neue Kapitalismus und die wirtschaftliche Zukunft. Wien (Sallmeyersche Buchhandl.) 1918. 23 Seiten.

Gehrig, Hans und **Waentig,** Heinrich. **Belgiens Volkswirtschaft.** Herausgegeben in Verbindung mit Karl Bittmann, Josef von Graßmann, Georg Jahn, Karl Rathgen, Fritz Schulte. Mit 1 Karte. Leipzig und Berlin (B. G. Teubner) 1918. 338 Seiten. Preis geheftet ℳ 9.—.

Dernehl, Carl. **El comerciante, spanisches Lehrbuch.** 4. Aufl. Leipzig (B. G. Teubner) 1917. 277 Seiten. Preis in Leinwand ℳ 4.20.

Tießen, Prof. Dr. E., Handelshochschule, Berlin. **Geographisch-statistische Wirtschaftskarten.** (Sonderabdruck aus „Technik und Wirtschaft“, 11. Jahrg., 1918, Heft 1.)

Ehrensperger, F., Winterthur. **Die Bilanzen der französischen Kreditinstitute im Kriege.** Sonderabdruck aus der Schweiz. Handelswissenschaftl. Zeitschr. Mitteilungen aus dem handelswiss. Seminar der Univ. Zürich. Zürich (Schultheß & Co.) 1918. 16 Seiten.

Ein Vergleich des deutschen mit dem französischen Bankwesen leitet diesen kleinen und vortrefflichen Seminarvortrag ein. Ohne Zweifel sieht der Verfasser das deutsche System der gemischten Bank ein wenig zu optimistisch an und überschätzt dessen Folgen; auch ohne dieses System hätten in dem größeren Wagemut der deutschen Unternehmer gegenüber der Ängstlichkeit und Rentensucht der französischen Sparer verschiedene Entwicklungsbedingungen gelegen; auch bedeutet die Aufsichtsratsverpflichtung in vieler Hinsicht für die deutsche Industrie eine schwere Last. Aber im ganzen ist die kurze vergleichende Darstellung recht ansprechend. Die Kennzeichnung französischer Emissionsweise möchte man den Verfasser etwas ausführ-

licher darstellen sehen, um so mehr, als das Filialsystem der Großbanken auch in Deutschland die Mißstände in ähnlicher Art auswachsen läßt.

Die Gründe der Immobilisation der französischen Banken und des dadurch hervorgerufenen Bankmoratoriums sind in kräftigen Strichen gezeichnet. Die Bearbeitung der Bilanzen selbst ist eine wohlzubeachtende, reife Arbeit, deren Lektüre warm empfohlen werden muß.

Schulze, Dr. Franz, Handelsschuldirektor in Freiberg i. Sa. **Übungen und Merksätze für den Buchhaltungsunterricht.** Leipzig (G. A. Gloeckner) 1918. 81 Seiten. Preis brosch. ℳ 1.60.

Deutscher Verein für Versicherungs-Wissenschaft (E. V.) zu Berlin. **Bericht über das Jahr 1917.** (Berlin, E. S. Mittler & Sohn.)

Die wirtschaftlichen Kräfte Deutschlands. 3. Ausgabe. Herausgegeben von der Dresdner Bank, Berlin.

Völkner, Dr. W., **Handelskunde in Verbindung mit Schriftverkehr.** Leipzig (G. A. Gloeckner) 1916 und 1917.

I. Teil	111	Seiten,	in Halbleinw.	gebd.	ℳ 1.80.
II. „	130	„	„	„	„ 1.90.
III. „	123	„	„	„	„ 2.—.

Osbahr, Wilhelm, Direktor des Büsch-Instituts in Hamburg. **Die Bilanz vom Standpunkt der Unternehmung; die bisherige und zukünftige Gestaltung der Grundfragen des Bilanzproblems.** Berlin (Haude & Spenersche Buchhandlung) 1918. 189 Seiten.

Alle ernsthaften Autoren, die sich mit dem Bilanzwesen beschäftigen, sind durchdrungen von der Überzeugung, daß man von der kaufmännischen Bilanz nicht fruchtbar reden noch schreiben kann, wenn nicht ein theoretischer Boden gefunden wurde, auf dem man mit beiden Füßen stehen kann. Auch die vielen Streitfragen im praktischen Bilanzwesen bedürfen dieses theoretischen Untergrundes, wenn ihre Behandlung nicht zu willkürlicher und verworrener Meinungssache werden soll. Unter den Autoren sind nicht die schlechtesten diejenigen, die mit dem Grund und Boden, auf dem sie vorläufig stehen, nicht zufrieden sind; denen noch zu lose ist, was anderen fest genug erscheint. Auch Osbahr sieht ein, daß hier noch viel theoretische Arbeit zu tun ist und müht sich in der vorliegenden literarisch-kritischen Arbeit mit großem Fleiß, diesem steinigen Boden, der schon so viel Arbeit verschlang, ein neues Stück abzugewinnen. Seine Untersuchung ist, wie sich von selbst versteht, vorwiegend der Frage des Bilanzwertes gewidmet; daneben nimmt die Untersuchung des Zusammenhangs von Inventur und Bilanz sowie an Bilanz und Buchführung einen verhältnismäßig breiten Raum ein.

Ein einleitender Abschnitt beschäftigt sich mit einigen Begriffsbestimmungen; sie haben für das Folgende keine weitreichende Bedeutung. Immerhin möchte ich einigen Bedenken Raum geben. Osbahr will als Vermögen bezeichnen die Geldwertsumme der in einem Unternehmen wirtschaftlich tätigen Güter ohne Abzug der Schulden. Als bilanzkundlichen Begriff des Kapitals möchte er verstanden wissen die Summe des an einem Unternehmen beteiligten, bestimmt gegliederten eigenen

und fremden Kapitals, wobei Kapital das Ausmaß des rechtlichen Eigentumsverhältnisses gegenüber dem Vermögen ist. So betrachtet, stellt die linke Seite der Bilanz das Vermögen, die rechte das Kapital dar. Bei seiner Definition des Vermögens kann sich der Verfasser darauf berufen, daß sie bereits im Handelsgesetzbuch, allerdings unsicher und schwankend, benutzt wird; aber wir haben in der Privatwirtschaftslehre andere Bedürfnisse. Es verträgt sich m. E. nicht mit unseren Bedürfnissen, das Wort Aktiva durch das Wort Vermögen zu ersetzen, während wir einen Begriff, der alle Vermögensgegenstände, sowohl die positiven als auch die negativen, umfaßt, durchaus brauchen. Die Schulden als fremdes Kapital anzusehen, hat bei Bankbilanzen besondere Gründe; zu einer allgemeinen Anwendung ist keine Veranlassung. Eher würde ich es verstehen, daß man die Worte Vermögen und Kapital statt in entgegengesetztem Sinne in dem überlieferten verwandten Sinne gebraucht, und zwar als abstrakten Anspruch oder als Verfügungsrecht über Güter, wobei man bei dem Vermögen die Beziehung auf die physische Person, beim Kapital auf die Unternehmung entscheidend sein läßt. Tatsächlich besteht ein Bedürfnis für diese Begriffe. Ganz allgemein empfiehlt es sich, den spärlichen Wortvorrat nicht durch Bildung von Synonymen zu schmälern.

Bei der Besprechung der für die Untersuchung nötigen Wertbegriffe ist der Verfasser zu sehr an Äußerem hängen geblieben. Die Sache läßt sich nicht mit der willkürlichen Behauptung abtun, daß „rein begriffliche, gar vorwiegend seelenkundliche Gedanken“ für die Untersuchung nicht benutzbar seien. Auch an späterer Stelle tritt eine in Deutschland häufig anzutreffende Abneigung gegen erfolgreiche Untersuchungen österreichischer Werttheorie hervor.

Was Osbahr über den objektiven und subjektiven Wert anführt, ist mir nicht einleuchtend gewesen. Wert ist immer eine Beziehung zwischen Subjekt und Objekt, hergestellt durch Bedürfnis und die Geeignetheit, sie zu befriedigen; insofern gibt es nur subjektive Werte. Aber daneben kann ein Gut Wert haben nur für eine einzelne Person oder für einen größeren Kreis von Personen; in letzterem Falle spricht der Jurist von einem gemeinen Werte (ein Begriff, der infolge von dogmatischen Wandlungen für theoretische Untersuchungen schwer benutzbar ist). Ferner kann der Wert des Gutes geschätzt werden durch individuelle Schätzung; er kann aber auch durch die Schätzung vieler bestimmt werden. Die Beziehung zur Person kann sich also auf Geeignetheit und auf Schätzung erstrecken. Ich kann beispielsweise ein Gut schätzen sowohl in einer besonderen Geeignetheit für eine bestimmte Person als auch in seiner Geeignetheit für eine Vielzahl von Personen, ohne selbst Bedürfnis für das Gut zu haben. Wenn nun von subjektivem und objektivem Werte die Rede ist, so meint der eine die Geeignetheitsbeziehung, der andere hat die Person des Schätzenden im Auge. Daß nun die Bilanzkunde, wie der Verfasser behauptet, unter einem objektiven Wert einen solchen verstehe, den ein Gut in der Beurteilung einer Vielheit habe, ist nicht richtig. Beispielsweise ist der in der Entwicklung der Bilanztheorie so wichtige Simonsche subjektive Wert nur wegen seiner subjektiven Geeignetheit als subjektiv bezeichnet. Die Auffassung des Verfassers scheint beeinflußt zu sein durch die Wertauffassung nationalökonomischer Schriftsteller, die den Wert einseitig als Ergebnis der Wertschätzung sehen. Zugegeben, daß die Wertexistenz eine Erkenntnis der Geeignetheit voraussetzt, so ist doch die Erkenntnis nicht die Quelle des Wertes.

Weiterhin beschäftigt sich der Verfasser mit den verschiedenen Sonderwerten: Veräußerungswert, Gebrauchswert, Selbstkostenwert, Ertragswert.

Zum eigentlichen Thema übergehend, stellt der Verfasser die Frage voran: Muß der Bilanzwert für alle Bilanzgüter ein einheitlicher sein? Oder darf oder muß er je nach der Art der Güter, insbesondere bei Gebrauchs- und Veräußerungsgütern, ein verschiedener sein? Osbahr zeigt, daß der Grundsatz des Einheitswertes, der weit überwiegend den objektiven Tauschwert als richtigen Bilanzwert betrachtet, namentlich in der älteren Literatur aufgestellt wird. Erst seit Scheffler und Simon begann man, den Unterschied der Anlage- und Veräußerungsgegenstände deutlicher zu berücksichtigen, und daraus entsprangen die verschiedenen Auffassungen über nicht einheitliche Bilanzwerte. Diese Strömung wiederum machte einer anderen, auf Einheitswert hindrängenden Platz; anstatt des objektiven Tauschwertes aber trat der Selbstkostenwert in den Vordergrund. Diese Entwicklung weist der Verfasser zunächst in kurzen Zügen auf, um ihr dann im einzelnen zu folgen.

Die verschiedenen Auffassungen über die Bilanz und besonders über den Bilanzwert gliedert Osbahr in vier Gruppen von Anschauungskreisen:

1. den rein handelsgesetzlichen,
2. den vorwiegend rechtswissenschaftlich auslegenden,
3. den vorwiegend wirtschaftlich auslegenden, aber buchführungstheoretisch eingeengten,
4. den erwerbswirtschaftspolitischen Anschauungskreis.

1. Der rein handelsgesetzliche Anschauungskreis, d. h. die im Handelsgesetzbuche zum Ausdruck kommende Bilanzauffassung, kennzeichnet der Verfasser, hier vorwiegend Paasow folgend, so: Die Vorschriften seien eindeutig, nicht zu umschreiben, nicht verschieden auszulegen. Das Inventar bilde die Grundlage der Bilanz; Inventar und Bilanz seien nicht abhängig von den Geschäftsbüchern. Auf Inventar und Bilanz beziehen sich die in § 38 geforderten Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung nicht. Ebenso sei der im Handelsgesetzbuch geforderte Wert unzweifelhaft der erreichbare allgemeine Verkaufspreis. Weder darf der Wert niedriger, noch darf er höher sein. Die handelsrechtlichen Vorschriften für die A.-G. und G. m. b. H. verlassen diese starren Grundsätze bis zu gewissem Grade.

Den entscheidenden Auffassungen des Verfassers in diesen Punkten ist nicht zuzustimmen, wie ich in dieser Zeitschrift nachgewiesen habe. Insbesondere verträgt sich des Verfassers Auffassung ganz und gar nicht mit der Begründung des neuen Handelsgesetzbuches. Da der Verfasser auf die Begründung meiner abweichenden Meinung nicht eingeht, fehlt die Voraussetzung einer Auseinandersetzung über diesen Punkt.

2. Der vorwiegend rechtswissenschaftlich auslegende Anschauungskreis wird weiter ausgeführt, im Gegensatz zum Handelsgesetz auch von der wirtschaftlichen Wirklichkeit; aber dieser Ausgang von der wirtschaftlichen Grundlage sei zaghaft und äußerlich; der Geist der Auslegung bleibe rechtswissenschaftlich. Die Anhänger dieser Anschauungsweise, denen die meisten bekannten Gesetzesausleger angehören, sehen Inventar und Bilanz als Bestandteile der Buchführung, ohne aber daraus die sich ergebenden Folgerungen zu ziehen. Auch mit Bezug auf die Bewertung sei ihnen eine harmonische Verbindung von Gesetz und Praxis nicht gelungen. In der Bewertungsfrage zeichnen sich innerhalb dieses Kreises zwei Gruppen ab: Die am wenigsten wirtschaftliche Verhältnisse dieses Kreises berücksichtigenden Autoren sind Anhänger eines Bilanzeinheitswertes, und zwar des Veräußerungswertes. Die andere Gruppe fand ihren Vorkämpfer in Simon, dessen Anschauungen über den indiviuellen

Gebrauchswert der Gebrauchssachen als bekannt vorausgesetzt werden dürfen. Simons Auffassungen sind vielfach mißverstanden worden. Sein subjektiver Wert ist nicht, wie Osbahr glaubt, subjektiv wegen der Person des Schätzers, sondern wegen der Person des Gebrauchers. Darum ist auch die Staubsche Variante des „Geschäftswerts“ lediglich eine Variante des Wortes. Einige neuere Autoren folgen der dargestellten Richtung nur teilweise; einige setzen an die Stelle des Veräußerungswertes für Veräußerungsgüter den Kaufpreis; andere wollen bei Gebrauchsgütern den Wiederbeschaffungswert; andere wollen für alle Gegenstände Beschaffungskosten oder Selbstkostenwert. Bei der Frage der Selbstkosten bringen die Organisations- und Verwaltungskosten des § 261 HGB. und § 42 G. m. b. H. weitere Unterscheidungen hervor (Osbahr übersieht hier, daß diejenigen, die engere Selbstkosten fordern, hierbei nur A.-G. und G. m. b. H. im Auge haben). Mit Bezug auf die Frage der Unterbewertungen seien die Anhänger dieses Kreises geneigt, sie zuzulassen, wenn Rechte Dritter nicht verletzt werden.

Die Angehörigen des rechtswissenschaftlich auslegenden Anschauungskreises haben mit besonderer Vorliebe die Aktiengesellschaftsbilanz gepflegt und nicht selten die dort gewonnenen Ergebnisse verallgemeinert. Auch hat die Gesellschaftsbilanz dort, wo man Unterschiede zu sehen glaubte, infolge der Formulierung dieser Unterschiede auf die Kennzeichnung der allgemeinen Bilanz gewirkt. Osbahr weist in dieser Hinsicht hin auf die Kennzeichnung der Aktiengesellschaftsbilanz als Erfolgs- oder Gewinnverteilungsbilanz, der man die Allgemeinbilanz als Vermögensbilanz gegenüber stellt. Daß „die Erörterung dieser Frage“ bei einigen Autoren das Ergebnis gezeitigt habe, daß sie alle Bilanzen als Betriebsbilanzen ansehen wollen, ist eine nicht zutreffende Meinung Osbahrs; diese Erkenntnis hat ganz andere Quellen.

Eine besonders gefärbte Anschauung von der Bilanz tritt uns in der Steuergesetzgebung entgegen; man kann sie mehr ein Bilanzmißverständnis als eine Bilanzanschauung nennen; Osbahr stellt die in Gesetzen zutage tretenden Vorstellungen zutreffend dar; es ist aber noch darauf hinzuweisen, daß die in den verbreiteten Kommentaren vertretenen Anschauungen eine andere Beurteilung verlangen als die Steuergesetze selbst. Unter ihnen sind z. B. Fuisting und Strutz durchaus Vertreter einer Sonderanschauung, die gekennzeichnet werden kann durch die These: Bilanzwert ist gemeiner Wert; gemeiner Wert ist gemeiner Wert im Sinne des preußischen Ergänzungssteuergesetzes. Ungleich weniger durchdrungen von der Unfehlbarkeit preußischer Amtstheorie ist v. Wilmowsky, dessen Osbahr mit Unrecht nicht an richtiger Stelle gedenkt; v. Wilmowsky ist, wenn ich recht unterrichtet bin, als literarischer Begründer der von mir und hernach auch von Fischer vertretenen dynamischen Bilanzauffassung zu nennen.

3. Der vorwiegend wirtschaftlich auslegende, aber buchführungstheoretisch eingeengte Kreis faßt die Bilanz lediglich als ein Abschlußkonto auf, mit dessen Hilfe die Bestandkonten des Hauptbuches der doppelten Buchhaltung saldiert werden. Die aus dieser Anschauung entspringenden Schlüsse werden besonders nachdrücklich, aber auch mit starken Übertreibungen von Fischer-Leipzig gezogen. Die ihm fälschlich zugeschriebene, von Wilmowsky mit aller Deutlichkeit schon früher zum Ausdruck gebrachte und besser formulierte Lehre gipfelt in dem Satz, daß die Bilanz die Erfolgsberechnung des Kaufmanns sei. Die von Fischer vertretenen Anschauungen werden vom Verfasser mit besonderer Ausführlichkeit wiedergegeben; nur übersieht der Verfasser, einen Unterschied recht hervorzuheben, der zur Ver-

meidung von Mißverständnissen der Hervorhebung bedarf. Während bei den rechtsauslegenden Juristen davon die Rede ist, was das Gesetz von der kaufmännischen Bilanz verlangt, stellt Fischer dar, was die kaufmännische Bilanz nach seiner Meinung ist. Das ist ein großer Unterschied. Sehr bedauert habe ich, bei diesen Darlegungen eine Einreihung meiner Darlegungen über die Bilanz als Ausgleich zwischen Einnahme und Ausgabe einerseits sowie Aufwand und Ertrag andererseits nicht zu finden.

4. Als erwerbswirtschaftspolitischer Anschauungskreis wird der Anschauungskomplex der kaufmännischen Praxis bezeichnet. Die Bilanzanschauungen der kaufmännischen Praxis in der Vergangenheit will der Verfasser an der Bilanzliteratur der Vergangenheit erkennen; das dürfte bis zu gewissem Umfange zulässig sein; wie unsicher immerhin eine solche Untersuchung werden muß, erkennt man aus der Praxis, wenn man Lehrbücher und Praxis der Gegenwart vergleicht. Für die ältere Literatur kommt außerdem in Betracht, daß Gelegenheitsinventuren, die nicht alljährlich, d. h. regelmäßig gemacht werden, unter besonderen Regeln stehen. An Hand der Untersuchungen, die wir namentlich Penndorfs Fleiß verdanken, stellt Osbahr fest, daß die Bewertung von Veräußerungsgegenständen zu Erwerbspreisen überwiegend in Gebrauch gewesen zu sein scheint, jedoch gibt es auch Ausnahmen von der Regel. Für Gebrauchsgegenstände ist die Benutzung eines Schätzungspreises, der vermutlich dem objektiven Tauschwerte am nächsten kam, mehrfach beobachtet.

Für die Anschauungen der Gegenwart bringt der Verfasser eine interessante Statistik bei. Von 78 Werken, die über Bilanzwesen handeln, wollen bei Veräußerungen

17 den Veräußerungswert,
21 den Selbstkostenwert,
16 den niedrigeren von beiden;
9 den Anschaffungswert zur Zeit der Inventur,
15 sind schwankend.

Unter den schwankenden befinden sich solche, die einen Unterschied machen zwischen gekaufter Ware und Selbsterzeugnissen. Aus 58 Büchern, die sich über die Bewertung von Anlagegütern auslassen, wollen

44 den Anschaffungs- bezw. Herstellungspreis,
12 genaue Zeitwertermittlung,
2 Unterscheidung zwischen taxierten Anlagen und anderen; bei letzteren soll vom Anschaffungspreis ausgegangen werden.

Mit Bezug auf die Auffassung der Abschreibung hat der Verfasser 45 zeitgenössische Autoren untersucht und gefunden, daß

42 die Ansicht vertraten, daß es sich um wirkliche Wertminderungen,
3 deutlich die Meinung erkennen ließen, daß es sich um Kostenverteilung handele.

Nach meiner nicht sonderlich großen Kenntnis der Literatur ist die Zahl der Kostenverteilungsanhänger, denen auch diejenigen angehören, die nach Lebensdauer abschreiben, wesentlich größer; allerdings zeigen viele dieser Autoren bedenkliche Schwankungen.

Die kaufmännische Praxis selbst dürfte, wenn sie sich in ihren Gesichtspunkten bei der Bilanzierung statistisch erfassen ließe, ein ebenso buntscheckiges Bild er-

geben. Nach meinen Erfahrungen aus dem Revisionswesen gibt es höchst selten eine Bilanz, die, für sich betrachtet, gleiche Bewertungsgrundsätze festhält. Osbahr sagt dazu folgendes: In der Grundauffassung der Praxis ist die Bilanz eine Darstellung der Vermögenslage. Der Kaufmann will nun aber verdienen, sein Vermögen vergrößern; in welchem Maße das geschieht, will er aus seinen Büchern und Bilanzen erkennen; dazu braucht aber dieses Hervorgehen nicht ein augenfälliges zu sein; im Gegenteil, es ist ihm oft gerade recht, wenn es nicht zu augenfällig ist; es dient ihm vollkommen, wenn er selbst noch einiges zwischen den Zeilen lesen muß. Mit dem Schwanken der geschäftlichen Ziele schwankt die Tendenz der Ziffern nach oben oder unten. Diesen Bestrebungen sind feste Grundsätze nur hinderlich. „Aus allem ersehen wir: die Regellosigkeit buchhalterischer und bilanzieller Handlungen ist nicht die Folge mangelnder Motive, sondern gerade die Wirkung des einen Motivs der Praxis, der Erwerbsabsicht, soweit nicht bereits eine klarere und höhere Auffassung vom Wesen der Unternehmung im Rahmen der heutigen Wirtschaftsverfassung eines Volkes vorliegt". Diesen vorzüglich formulierten Gedanken zeigt der Verfasser im einzelnen in seiner Richtigkeit. Allerdings kann man hier nicht von einem Anschauungskreise reden.

Das folgende Kapitel sucht die innere Berechtigung der den einzelnen Anschauungskreisen eigentümlichen Auffassungen nachzuweisen und geht dann in einem neuen Abschnitt dazu über, der bilanzkundlichen Forschung die Wege zu weisen.

Es ist selbstverständlich den privatwirtschaftlichen Forschern auch bisher Richtziel gewesen, die Probleme unter den Gesichtspunkt der Funktion zu stellen, die der kaufmännischen Wirtschaft in der Gesamtwirtschaft gewiesen ist. Ebenso wie der ärztliche Forscher zeigt, wie man heilt, und nicht wie man mit dem Heilen Geld verdient, haben wir es mit der besten Art, wirtschaftliche Betriebe zu leiten, zu tun, nicht mit der sogenannten Erwerbstätigkeit; für uns ist die kaufmännische Wirtschaft nicht „Erwerbs"-Wirtschaft. Das ist wiederholt ausgesprochen und ist selbstverständlich. Immerhin besteht auch Neigung zu abwegiger Behandlung, und so mag Osbahrs erneuter Hinweis nicht ohne Nutzen sein. Auch das ist nützlich, von neuem zu sagen, daß Buchführung und Bilanz Werkzeuge der Unternehmung sind, der sie dienen. Da es Aufgabe der Bilanz ist, verwertbare Geschäftsgeschichte zu schreiben, muß sie eben für diese Aufgabe konstruiert sein. Dieser Aufgabe werde die Bilanz, wie der Verfasser meint, nur gerecht, indem sie wahr und übersichtlich sei. Die der Buchhaltung und Bilanz gestellten Fragen müssen richtig sein, d. h. sie müssen den Bedürfnissen des Unternehmens am meisten entsprechen. Osbahr nennt eine große Reihe dieser Fragen. Mit Bezug auf den Zusammenhang von Buchführung und Bilanz bekämpft der Verfasser die Auffassung, daß die Bilanz unter der Herrschaft der Buchführung stehe; es sei gerade umgekehrt; die Bilanz sei der Grundriß der Buchführung. Hier zeigt sich die bei vielen Theoretikern sich kundgebende Neigung, den Teil der Buchhaltung, der auf die Bilanz abgestellt ist, für die Buchaltung zu halten. Richtig ist doch, daß die Buchhaltung eine Menge Aufgaben zu erfüllen hat, die mit der Bilanz nicht das geringste zu tun haben; für sie kann die Bilanz nichts bedeuten. Für den Teil der Buchhaltungseinrichtungen, die der Bilanz dienen sollen, gilt allerdings der für diesen Teil richtige Grundsatz, daß der Zweck die Mittel bestimmt. Einen Satz: „Die Bilanz beherrscht das ganze Buchführungswerk", kann der Verfasser nicht aufrecht erhalten.

Wenn der Verfasser im folgenden darlegt, daß die Bilanz weder Vermögensdarstellung noch Erfolgsrechnung sei, daß sie vielmehr alle Seiten des geldlich-

wirtschaftlichen Aufbaus zu zeigen habe, so übersieht er die Folgen, die aus Kollisionen der Aufgaben entstehen. Auch ich habe mich dagegen gesträubt, der Bilanz eine einzige Aufgabe als die unbedingt dominierende zuzuweisen; aber es geht nicht anders. Wenn auch nur zwei Aufgaben zu bewältigen sind, so kommen sie an einer Stelle miteinander in Streit; da muß irgend etwas die unbedingte Vorhand haben. Und so will es verstanden sein, wenn man den dominierenden Zweck heraushebt. Wenn ich die Meinung vertrete, daß die Bilanz die Erfolgsrechnung des Kaufmanns zwar nicht selbst ist, sie aber in erster Linie unterstützen soll, so will ich nicht darauf verzichten, mit der Bilanz an Aufgaben auszurichten, was sich mit ihr ausrichten läßt. Die folgenden Ausführungen Osbahrs halten den einmal angenommenen Standpunkt fest.

Im ganzen möchte ich zu dem Werke Osbahrs folgendes mit allem Vorbehalt desjenigen, der manchmal von falsch eingeschlagenen Wegen wieder abbiegen mußte und sich das gleiche für die Zukunft vorbehält, sagen:

Die Darstellung der sog. Anschauungskreise leidet sehr unter dem Mangel, daß es keine Kreise sind. Die Gruppe 2 enthält Vertreter, die sowohl unter 1 als auch unter 3 nähere Verwandte finden als unter der eigenen Gruppe selbst; hier hätte eine schärfere Gliederung Besseres geleistet. Obwohl der geleistete Arbeitsumfang, der genaues Studium der Quellen erfordert, ungemein groß ist und mit größter Anerkennung hervorgehoben zu werden verdient, ist, vielleicht wegen der übergroßen Fülle, diese Bearbeitung nicht weit genug gegangen. Allerlei Unwichtiges ist zitiert; sehr Wichtiges ist nicht erwähnt. Auch hat die Fülle des Materials zur Folge gehabt, daß die leisen unausgesprochenen Beziehungen, das stille Wachsen und Werden der Gedanken, in der literarischen Folge nicht deutlich genug aufgezeigt werden; man möchte wünschen, der Verfasser hätte neun Zehntel der behandelten Literatur ungelesen gelassen und sich dem übrigen allein gewidmet. Das war leider nicht möglich, denn eine Sichtung war eben notwendig. Mit Bezug auf die Zwecke der Bilanz ist nach meinem Dafürhalten der entscheidende Punkt nicht erwähnt; das Wort Übersichtlichkeit kann ihn kaum enthalten; das Wesentlichste ist nach meinem Dafürhalten die Maßstäblichkeit, die mangels äußerer Maßstäbe oft auf Forderung größtmöglicher Vergleichbarkeit ausläuft. Aber das verlangt zur Ausführung wohl einiger Worte mehr, als ich hier übrig habe.

Damit habe ich das gesagt, was ich mir an dem Werke anders und besser gewünscht hätte; natürlich, (was selbstverständlich ist), so wie ich es sehe. Ich bin bei dieser Aufzählung ungewöhnlich ausführlich geworden. Damit ist aber auch gesagt, was ich von dem Werke halte. Ich halte es für die beste Leistung auf unserem Gebiete seit längerer Zeit. Innerhalb der Bilanzliteratur stellt es sich dem allerbesten ebenbürtig zur Seite. Es ist ein Werk, das in seiner Zielsetzung, in seiner Methode und in seiner Sprache den besten wissenschaftlichen Geist atmet und aufmerksamer Beachtung der Bilanztheoretiker sicher sein darf.

Prämienlöhne.

Von Matthias Koch, Neuß.

Inhalt:

Literatur.

A. Bücher.[1])

Beck, H., Gerechter Arbeitslohn. Dresden 1902.
Bernhard, L., Die Akkordarbeit in Deutschland. Leipzig 1903.
— (Schloß-Bernhard), Handbuch der Löhnungsmethoden. Leipzig 1906.
Böhmert, V., Die Gewinnbeteiligung, II. Teil. Leipzig 1878.
Graubuch des Reichsmarineamtes, Die Lohnsysteme der Marineverwaltung und Versuche zu ihrer Fortentwicklung. Berlin 1905.
Grimshaw, R., Werkstatt-Betrieb und Organisation. Hannover 1908.
Hahn, H., Der industrielle Arbeitslohn. Berlin 1906.
Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Artikel: Lohn und Löhnungsmethoden.
Möller, Paul, Aus der amerikanischen Werkstattpraxis. Berlin 1904.
Protokoll des evangel. sozial. Kongresses: L. Bernhard, Das moderne Lohnsystem. 1904.
Quist, A. und Hahn, H., Das Prämienlohnsystem und seine Wirkung n. Referat und Korreferat auf der 7. G. V. des Deutschen Metallarbeiterverbandes in Leipzig 1905. Protokoll der G. V., Stuttgart 1905.
Schloss, F. D., Methods of Industrial Remuneration, 3. Aufl. London 1908.
Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. XCIX:
— Untersuchungen über die Lage der Angestellten und Arbeiter in den Verkehrsgewerben. Leipzig 1902. 6 Abhandlungen: 1. Abhandlung von Waldemar Zimmermann, Zur sozialen Lage der Eisenbahner in Preußen.

---

[1]) Die unter „A. Bücher" angeführte Literatur bringt die wichtigsten Erscheinungen der überhaupt vorhandenen Literatur. Unter „B. Periodische Literatur" sind jedoch nur solche Aufsätze usw. angeführt, auf die in vorliegender Arbeit verwiesen wurde. Red.

Seubert, R., Aus der Praxis des Taylor Systems. Berlin 1914.
Taylor, F. W., Shopmanagement. Autorisierte deutsche Bearbeitung von A. Wallichs. Berlin 1914.
— The Principles of scientific management. Deutsch v. Roesler. München und Berlin 1913.
Untersuchungen über die Entlöhnungsmethoden in der deutschen Eisen- und Maschinenindustrie. Herausgegeben im Namen des Centralvereins für das Wohl der arbeitenden Klassen:
Otto Bosselmann, Die Entlöhnungsmethoden in der südwestdeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie. Berlin 1906.
Dr. Schulte, Die Entlöhnungsmethoden in der Berliner Maschinenindustrie. Berlin 1906.
Dr. Walter Timmermann, Die Entlöhnungsmethoden in der Hannoverschen Eisenindustrie. Berlin 1906.
Dr. H. Reichelt, Die Arbeitsverhältnisse in einem Berliner Großbetrieb der Maschinenindustrie. Berlin 1906.
B. Simmersbach, Die Entlohnungsmethoden in der Eisenindustrie Schlesiens und Sachsens. Berlin 1906.
Dr. O. Jeidels, Die Methoden der Arbeiterentlöhnung in der rheinisch-westfälischen Eisenindustrie. Berlin 1907.
Dr. E. Günther, Die Entlöhnungsmethoden in der bayrischen Eisen- und Maschinenindustrie. Berlin 1908.
Dr. A. Heiß, Die Entlöhnungsmethoden in der Berliner Feinmechanik. Berlin 1909.
Dr. W. Jollos, Die Lohn- und Arbeitsverhältnisse in der Berliner Metallindustrie. Berlin 1911.
Wiessner, V., Der Staatsbergbau und die Prämienlohnsysteme. Kattowitz 1912.
— Anwendung und Bedeutung der Prämienlohnsysteme im niederrheinisch-westfälischen Bergbaubetriebe. Heidelberg 1911.
Wörterbuch der Volkswirtschaft, Artikel: Lohn.
v. Zwiedineck-Südenhorst, Beiträge zur Lehre von den Lohnformen. Tübingen 1904.
— Lohntheorie und Lohnpolitik. Leipzig 1900.

B. Periodische Literatur.

Zur Systematik der Lohnmethoden von K. Kumpmann im Archiv für Sozialwissenschaft, 1913.
Verfehlte Akkordpolitik von H. West, Deutsche Industriezeitung, 1905.
Betrachtungen über geeignete Lohnmethoden in Gießereien, Eisenzeitung, 1912, 1913.
Stahl und Eisen:
Wallichs, A., Taylors Werkstättenorganisation, 1908.
— Taylors Erfolge auf dem Gebiete der Fabrikorganisation, 1912.
Transactions of the American Society of Mechanical Engineers:
Halsey, F. A., The Premium Plan. Vol. XII, New-York 1891.
Taylor, F. W., A piece Rate System. Vol. XVI, New-York 1895.
Gantt, H. L., A Bonus System of Rewarding Labor. Vol. XXIII, New-York 1902.
Aus vorliegender Zeitschrift:
Die Technik der Entlöhnung im niederrheinischen Braunkohlenbecken von Ch. Geusgen. Jahrg. 5.
Minettebecken und lothringischer Kohlenbergbau von J. Liétard. Jahrg. 5.
Die Technik der Löhnung im Leipziger Buchbindergewerbe von E. Lippold. Jahrg. 6.
Die Lohnbuchhaltung der Steinkohlenbergwerke im Ruhrbezirk von H. Westermann. Jahrg. 6.
Technik der Löhnung von Kohlenzechen des westfälischen Steinkohlenreviers bei Hamm i. W. von N. Bohn. Jahrg. 6.

Löhnungswesen und Selbstkostenberechnung in der Brauerei von H. Geismann. Jahrg. 6.
Die Technik der Löhnung in den Germania Spiegelglaswerken von E. Reisen. Jahrg. 7.
Die Technik des Löhnungswesens in der Papierindustrie von W. Schaefer. Jahr. 7.
Schokoladen- und Zuckerwarenfabrik von W. Mannert. Jahrg. 8.

1. Begriff und Zweck der Prämien sowie ihre Arten in bezug auf die Kostenzugehörigkeit.

Als Prämie bezeichnet man alle möglichen Zugaben, die das Einkommen des Arbeiters erhöhen, ja selbst jegliches Mehr an Lohn einer Arbeiterkategorie gegenüber einer anderen. So wird z. B. der „Mehrbetrag, den der Werklohn einem Arbeiter oder der ganzen Arbeiterklasse gegenüber der Bemessung nach der Zeit gewährt", Prämie genannt. Ja selbst die „Unterschiede im Verdienst beim Zeitlohnsystem, wie die höheren Einnahmen der qualifizierten Arbeiter im Verhältnis zu den der niedriger stehenden"[1]) werden als Prämie bezeichnet. Demgegenüber sei zunächst betont, daß eine Prämie im Sinne dieser Arbeit nicht die Differenz zwischen zwei verschiedenen Lohnarten (Stücklohn und Zeitlohn), noch Lohnklassen, auch nicht die Differenz zwischen den Löhnen verschiedener Arbeiterkategorien bedeutet. Prämie ist hier vielmehr ein zu dem Grundlohn ein und desselben Arbeiters oder ein und derselben Gruppe von Arbeitern hinzukommender Betrag, also ein Mehr gegenüber diesem Grundlohn.

Nicht zum Begriff der Prämie gehören weiterhin diejenigen Zugaben, die allerdings eine Vermehrung des Lohnes darstellen, deren Auszahlung jedoch nicht von der Erfüllung einer bestimmten Gegenleistung abhängig ist, z. B. Zuwendungen aus freudigen oder traurigen Anlässen, wie Geschäfts- oder Arbeiterjubiläen, Kirchen- oder Familienfesten (Weihnachten), in Fällen der Not usw. Die Prämie hat vielmehr eine besondere Gegenleistung von seiten des Arbeiters zur Voraussetzung. Diese Gegenleistung besteht in der Erfüllung des der Prämie gesetzten Zweckes. Die Prämie selbst ist Mittel, diesen Zweck herbeizuführen, zu dieser besonderen Leistung anzuspornen und den Erfolg zu belohnen. Prämien sind demnach Lohn-Sonderleistungen des Unternehmers, die von Sonderleistungen des Arbeiters abhängig sind.

Die den Prämien gesetzten Zwecke sind mannigfaltig. Der Hauptzweck ist die Steigerung der Produktion. In diesem Falle spricht man am besten von Hauptprämien. Diese dienen demnach demselben Zweck, dem in der Hauptsache der Lohn überhaupt dient.

Eine derartige — d. h. ohne Vergrößerung der Anlagen usw. er-

[1]) Kumpmann, a. a. O., S. 468.

zielte — Steigerung der Produktion hat für den Fabrikanten viele Vorteile. Er kann bei gutem Geschäftsgang der steigenden Nachfrage gerecht werden, ohne gleich neue Arbeiter und Maschinen einstellen oder größere Erweiterungsbauten vornehmen zu müssen; er kann die Lieferfristen verkürzen und die versprochenen Lieferungstermine besser einhalten. Durch den größeren Umsatz machen sich auch die Maschinen und Anlagen schneller bezahlt. Auch vermeidet der Fabrikant, daß die in dem Unternehmen investierten Kapitalien durch Veralten der Anlagen und Maschinen an Wert verlieren. Mit der Gefahr, daß durch bahnbrechende und umwälzende Erfindungen die in dem Unternehmen steckenden Kapitalien vollständig oder teilweise entwertet werden, ist bei noch in den Anfängen der Entwicklung stehenden Industrien namentlich dann zu rechnen, wenn die Produktionstechnik in ihrer Entwicklung schnell fortschreitet. Auch die sonstigen fixen Unkosten erfahren bei größerer Leistung des einzelnen Arbeiters eine günstigere Verteilung, da Zinsen, Gehälter, Kraft (ausgenommen beim elektrischen Einzelantrieb) usw. Funktionen der Zeit und nicht der Produktionsmenge sind. Die auf das einzelne Stück entfallenden Kosten werden geringer, wenn in der Zeiteinheit mehr Stück hergestellt werden.

Die Hauptprämien treten uns als Quantitäts-, Produktions- und Geschwindigkeitsprämien entgegen. Scharfe Abgrenzungen lassen sich nicht vornehmen. Man kann jedoch sagen, daß man unter Quantitätsprämien gewöhnlich die Prämien versteht, die einem einzelnen Arbeiter für Fertigstellung einer bestimmten Stückzahl oder Menge ausgesetzt werden. Von Produktionsprämien spricht man, wenn der Anteil des einzelnen Arbeiters an der Produktion nicht erfaßbar ist. Es ist dies z. B. der Fall, wenn mehrere Arbeiter nebeneinander an der Produktion beteiligt sind, z. B. beim Hochofenbetrieb und in der Papierfabrikation. Produktions- und Quantitätsprämien sollen die Produktion möglichst steigern, während durch die Geschwindigkeitsprämie meist eine bestimmte Produktionsaufgabe in möglichst kurzer Zeit ausgeführt werden soll. In ihrer Wirkung laufen alle drei auf das gleiche hinaus: auf Erhöhung der Arbeiterleistung.

Im Gegensatz zu den Hauptprämien zielen die Nebenprämien auf Nebenzwecke hin, auf Verbesserung der Qualität der Produkte, auf Ersparnis an Roh- und Hilfsstoffen, auf Schaffung eines seßhaften Arbeiterstammes, auf Verbesserungen der Fabrikationsmethode, auf Erfindungen usw. Für fast alles, was sich zahlenmäßig erfassen läßt, kommen Prämien gelegentlich zur Anwendung. Sie erfreuen sich einer großen Beliebtheit, besonders in der Großindustrie.

Auch bei den Nebenprämien lassen sich scharfe Grenzen der einzelnen Arten gegeneinander nicht ziehen. Je nachdem man mehr Gewicht auf

diese oder jene Erscheinung legt, kann man über die Zugehörigkeit zu einer Kategorie verschiedener Meinung sein.

Privatwirtschaftlich betrachtet muß die Höhe der Prämie im richtigen Verhältnis zu dem Wert der Leistung des Arbeiters stehen. Es sollte nicht eine Prämie ohne Überlegung gezahlt werden für eine Leistung, die nur einen Bruchteil der Prämie wert ist. Bei der Abstufung der Prämien gegeneinander innerhalb derselben Gruppe ist eine Differenzierung nach dem Charakter der Anstrengung des Arbeiters geboten. Kann die Mehrleistung nur durch größere Aufwendung von Muskelkraft erzielt werden und ist die Arbeit an sich schon mühsam, so muß die Prämie freigebig bemessen werden, wenn sie Wirkungen zeitigen soll. Kann jedoch die vermehrte Produktion schon durch vermehrte Aufmerksamkeit, durch größere Handfertigkeit oder durch Vermeidung von Zeitverlusten erzielt werden, so wird man mit einer kleineren Prämie auskommen. Dabei ist darauf zu achten, daß einerseits die Mehrleistung nicht auf Kosten der Maschinen und Einrichtungen erzielt wird und daß andererseits nicht die Qualität der Produkte leidet. Damit wären wir bei der Wechselwirkung verschiedener Zweckkategorien aufeinander angelangt. Die hohe Quantitätsprämie trägt die Tendenz in sich, die Qualität der Produkte zu verschlechtern. Umgekehrt besteht bei einer hohen Qualitätsprämie die Gefahr, daß die Erzeugung zu kurz kommt oder, daß bei einer Ersparnisprämie, z. B. auf Kohlen, die Fabrikationsbereitschaft leidet. Wirkung und Gegenwirkung müssen daher scharf gegeneinander abgewogen und dann eventuell durch Einführung neuer oder Regulierung der Höhe der bestehenden Prämien aufgehoben werden.

Die Auszahlung der Prämie geschieht gewöhnlich in Verbindung mit der Auszahlung des Grundlohnes. Um die Prämie jedoch besonders wirksam zu machen, findet bisweilen die Auszahlung an einem anderen als dem gewöhnlichen Zahltage statt, so z. B. im niederrheinischen Braunkohlenbergbau am nächsten Tage nach dem Schluß der Schichtwoche, in der die Prämien verdient sind[1]).

Aus denselben Motiven zahlt man die Prämie zuweilen in besonders feierlicher Form aus. So gelangt bei der Firma Stumm die mit der Pünktlichkeitsprämie kombinierte Dienstaltersprämie im Beisein sämtlicher Vorgesetzten des Arbeiters durch den Chef der Firma in feierlicher Weise zur Auszahlung[2]).

---

[1]) Geusgen, a. a. O., S. 347.

[2]) Bosselmann, a. a. O., S. 265.

Bei der Gliederung der Hauptprämien tritt für die Privatwirtschaftslehre als wichtigstes Merkmal das Verhältnis der Prämie zur Leistung hervor. Die Prämien sind Lohnteile, als solche privatwirtschaftlich betrachtet Kosten und von dem zugehörigen Grundlohn nicht loszulösen. Sie sind daher der Gliederung unterworfen, die für die Produktionskosten allgemein von Bedeutung ist.

Je nachdem bei steigender Produktion Grundlohn und Prämie im gleichen Verhältnis oder schneller oder langsamer steigen oder von der Steigerung unberührt bleiben, spricht man von proportionalen, progressiven, degressiven oder fixen Löhnen und Prämien. Proportionale Prämien sind nichts anderes als ein in Form einer Prämie gezahlter Akkordpreis.

Das Verhältnis zur Menge ist jedoch den folgenden Ausführungen nicht zugrunde gelegt worden, weil die augenblickliche Zugehörigkeit zu einer der vorbenannten vier Kategorien keinen Schluß zuläßt auf die spätere Zugehörigkeit. Es gibt vielmehr eine Menge von Prämienlöhne, die bald dieser, bald jener Kategorie angehören, sodaß sich unter diesem Gesichtspunkt zwei große Gruppen unterscheiden lassen würden. Zur ersten Gruppe würden diejenigen Prämienlöhne gehören, die einer der genannten Kategorien ständig, zur zweiten diejenigen, die bald dieser, bald jener Kategorie zugehören, die also sprunghaft von einer zur anderen Kategorie übergehen. Von den Hauptprämienlöhnen sind die zur ersten Gruppe zu zählenden entweder proportional, progressiv oder degressiv. Ständig fixe Hauptprämienlöhne sind ein Widerspruch in sich. Wohl kann ein Hauptprämienlohn zeitweilig, bis zur Fälligkeit der Prämie und nachher wieder, fix sein, mindestens an einer Stelle jedoch ist er progressiv. Ganz abgesehen von häufigen Wiederholungen wären zu verschiedenartige Prämienlöhne miteinander verquickt worden, falls die Ständigkeit der Zugehörigkeit zu den oben besprochenen Kategorien für die weitere Behandlung leitend gewesen wäre. Eine erste Gliederung nach der Art der Grundlöhne, zu dem die Prämie hinzutritt, schien daher für die folgende Betrachtung am meisten geeignet.

2. Die Hauptprämien.

Jenachdem die Prämie als Ergänzung zum Zeitlohn oder zum Akkordlohn hinzutritt, unterscheiden wir zwei große Gruppen von Quantitätsprämien: Zeitlohn mit Prämienzuschlägen und Akkordlohn mit Prämienzuschlägen.

Beim Zeitlohn wird der Arbeiter nach Maßgabe der im Dienste des Unternehmers verbrachten Zeit entlohnt. Der Lohn ist eine Funktion der

Zeit. Mit vorwärtsschreitendem Uhrzeiger steigt der Lohn, unabhängig von der Leistung. In dieser Unabhängigkeit liegen neben Vorteilen die Mängel des Zeitlohnes begründet. Da weder eine Mehr- noch eine Minderleistung einen Einfluß auf die Höhe des Lohnes ausübt, entfällt einer der wirksamsten Anreize zu Fleiß und Eifer. Eine etwaige Aussicht auf Erhöhung des Lohnsatzes oder auf Aufrücken in eine bessere Stelle lockt den Durchschnittsarbeiter wenig. Nur der Ehrgeizige wird durch diese in weiter Ferne winkenden Belohnungen einen Antrieb zu größerer Leistung erhalten.

Als Folge des Zeitlohnes ergibt sich eine Nivellierung der Leistung des ganzen Betriebs. Das bedeutet geringe Ausnutzung der Betriebsmittel, Unkenntnis über die Leistungsfähigkeit des Betriebes überhaupt und Erschwerung der Vorkalkulation.

Das Akkordlohnsystem vermeidet die großen Nachteile der Entlöhnung nach der Zeit. In welchem Grade der Übergang vom Zeitlohn zum Akkordlohn die auf die Produktionseinheit entfallenden Lohnkosten vermindert, zeigt folgende Übersicht. Die Gießerei, um die es sich hier handelt, war früher direkt unrentabel, arbeitet jetzt dagegen nach gründlicher Reorganisation zufriedenstellend[1]).

Tabelle 1.

Jahr	Produktion in kg	Gesamtformerlohn einschl. Lehrlinge ℳ	Arbeitsstunden	Lohn pro Stunde einschl. Lehrlinge ℳ	Formerlohn pro 100 kg Fertigware ℳ
1905	309 200	11 738.23	34 248	0.34	3.80
1906	361 000	13 656.51	36 396	0.38	3.78
1907	378 829	14 552.34	37 728	0.39	3.84
1908	410 465	14 699.61	37 686	0.39	3.58
1909	444 034	14 693.30	37 440	0.39	3.30
1910	455 932	14 233.82	30 430	0.46	3.12
1911	548 333	16 000.00	28 230	0.60	3.10

Ende des Jahres 1909 wurde der Akkordlohn eingeführt. Im Jahre 1905 kam auf einen Former eine Tagesproduktion von 1000 kg, 1911 dagegen eine solche von 1800 kg.

Nicht überall jedoch — und damit kommen wir gleichzeitig umgekehrt auf die Vorteile des Zeitlohnes zu sprechen — sind die Voraussetzungen für die Einführung der Akkordarbeit gegeben. Von den außerhalb des Betriebes liegenden Voraussetzungen und der Verschiedenartigkeit des Be-

[1]) Eisenzeitung, a. a. O., 1913, Nr. 2 u. 19. Auch Bernhard teilt in seinem Handbuch interessante Zahlen über die Wirkung von Zeitlohn und Akkordlohn auf die Lohnkosten mit.

dürfnisses nach Einführung der Akkordarbeit überhaupt sehen wir ab. Erste Bedingung für die Einführung der Akkordarbeit ist die Abhängigkeit des Arbeitserfolges von dem Fleiß des Arbeiters. Außerdem muß seine größere Anstrengung in einer genau erfaßbaren vermehrten Produktion zum Ausdruck kommen. Auch müssen wegen der damit verbundenen Schreibarbeit die herzustellenden Stücke usw. genügend zahlreich sein, um eine Vorakkordierung überhaupt lohnend erscheinen zu lassen. Endlich ist zu beachten, daß mit der Akkordarbeit Qualitätsverschlechterungen Hand in Hand gehen, sodaß bei besonderen Qualitätsarbeiten die Vergebung im Akkord nicht möglich ist, falls nicht eine genaue Qualitätskontrolle anwendbar ist. Besonders wertvolle feine Maschinen können durch Akkordarbeit leicht beschädigt werden.

a) Hauptprämien in Verbindung mit dem Zeitlohn.

Es bleiben somit dem Zeitlohn noch große Gebiete als natürliche Heimstätte. Hier geben Quantitätsprämien ein Mittel ab, die nachteiligen Wirkungen des reinen Zeitlohnes etwas abzuschwächen, indem man den Arbeiter an dem flotten, ungehemmten Gang der Produktion durch Zugaben interessiert. Je nach der Zahl der fertiggestellten Stücke oder der produzierten Menge tritt diese Prämie zu dem als Mindestlohn garantierten Zeitlohn ergänzend hinzu. Diese Kombination von Zeitlohn und Stücklohn bezeichnet man als Zeitstücklohn.

Jenachdem die auf die Produktionseinheit oder deren Vielfaches entfallende Prämie gleich bleibt oder wächst, sind zwei Gruppen von Zeitstücklöhnen zu unterscheiden: Zeitstücklöhne mit konstanter und Zeitstücklöhne mit wachsender Prämie pro Einheit.

α) Zeitstücklöhne mit konstanter Prämie pro Produktionseinheit.

Bei den Zeitstücklöhnen mit konstanter Prämie ist zu unterscheiden, ob es sich um stetige oder unstetige Quantitätsprämienlöhne handelt. Bei den stetigen Quantitätsprämienlöhnen steigt die Gesamtprämie mit jedem einzelnen fertiggestellten Stück usw.; der auf das einzelne Stück entfallende Anteil ist dagegen konstant; die Prämie hat einen kontinuierlichen Charakter. Die unstetigen Quantitätsprämienlöhne sehen eine oder mehrere Stufen vor; man spricht daher auch von Stufenmethoden. Wir besprechen zunächst die unstetigen Quantitätsprämienlöhne.

αα) Die unstetigen Quantitätsprämienlöhne.

Die roheste Form der unstetigen Quantitätsprämienlöhne sind die mit **einmaligem** Prämienzuschlag, d. h. die mit einer Stufe, auch begrenzte Prämienlöhne genannt.

Dieser Art ist der von Schloß[1]) bei den Weinküfern in Reims beobachtete Quantitätsprämienlohn. Die Weinküfer erhielten täglich 5 Frs. und daneben eine Prämie von 1 Fr., falls sie mehr als eine bestimmte Zahl Flaschen am Tage füllten.

Nach Böhmert[2]), dessen Mitteilungen allerdings aus dem Jahre 1878 stammen, ist die Gewährung derartiger Prämien in vielen Spinnereien, Webereien, Druckereien und Färbereien der Schweiz, sobald die Produktion ein sogenanntes „theoretisches Quantum, d. i. eine durch die Erfahrung nachgewiesene Durchschnittsleistung" überschreitet, stark verbreitet. So hatten in der großen Spinnerei an der Lorze, Kanton Zug, die 6000 Spindeln und 600 Arbeiter beschäftigt, ein Aufseher in 12 Tagen 6 Frs., die beiden Unteraufseher oder Öler je 3 Frs. Prämie verdient.

Auch das Bonus-System des Amerikaners H. L. Gantt[3]) stellt einen derartig einfachen unstetigen Quantitätsprämienlohn dar. Dieses System wurde von ihm im Jahre 1901 bei der Bethlehem-Steel-Company eingeführt und in einem Vortrag, den er 1901 vor der American Society of Mechanical Engineers in New York hielt, beschrieben. Es soll zum Besten des Betriebs wie der Leute einen vollständigen Wechsel in der Atmosphäre bei den Bethlehem-Werken hervorgebracht haben.

Das Bonus-System ist aufgebaut auf der Elementenberechnung Taylors. Zum Verständnis diene folgendes: In Instruktionskarten ist die beste und schnellste Möglichkeit der Arbeitsausführung unter Angabe der ökonomischsten Schnittgeschwindigkeit, der Schnittlänge usw. und der zur Ausführung der Teiloperationen benötigten Zeiten aufgezeichnet. Verhältnismäßig geringe Schwierigkeiten verursachte es, die Leute zu veranlassen, die in den Unterweisungskarten aufgeführten Operationen auszuführen. Sie ließen ihre Maschinen mit der verlangten Geschwindigkeit laufen, verloren aber, und es war schwierig, dies zu hindern, zwischen den einzelnen Arbeitsoperationen Zeit. Immer fanden sie Entschuldigungen für den Stillstand ihrer Maschine. Um hier Wandel zu schaffen, führte Gantt einen Bonus ein, der den Leuten, die ihr Tagespensum zuwege bringen, mindestens 35% auf den ganzen Lohnbetrag gewährt. Wird das Tageswerk nicht zuwege gebracht, so wird nur der einfache Tagelohn angesetzt. An Hand der auf den Instruktionskarten angegebenen Zeiten kann der Arbeiter ständig kontrollieren, ob er eine Zugabe verdient hat. Sieht er die Unmöglichkeit ein, mit einer der angegebenen Teilzeiten auszukommen, so

---

[1]) Schloß-Bernhard, Handbuch, a. a. O., S. 85.
[2]) Böhmert, Die Gewinnbeteiligung, a. a. O.
[3]) Gantt, Transactions usw., Vol. XXIII, a. a. O.

wendet er sich an seinen Vorarbeiter. Falls nach sorgfältiger Prüfung die Angaben des Arbeiters als richtig erscheinen, wird eine neue Unterweisungskarte ausgestellt. Gantt verlangt wegen der moralischen Wirkung auf die Arbeiter, daß die Zeitangaben auf den Karten so korrekt wie möglich gemacht werden. Die Meister werden an der pünktlichen Innehaltung der Zeit dadurch interessiert, daß sie eine Prämie erhalten, die im Verhältnis zu der Anzahl der Leute steht, die Boni erhalten. Außerdem erhalten sie eine 50%ige Extravergütung, wenn ihre sämtlichen Leute Boni verdienen. Diese Boni veranlassen die Vorarbeiter, sich um den weniger geschickten Arbeiter zu kümmern.

Als Ergebnisse der Boni stellt Gantt hin:

1. Vermeidung von unnötigen Arbeitsunterbrechungen von Mann und Maschine, sei es, daß diese durch eigene Fehler oder Fehler anderer verursacht werden,
2. Vermehrung des Ausbringens um 200—300%,
3. Verminderung von Unfällen und Betriebsstörungen,
4. Belebung der Intelligenz der Leute.

Leute, die vorher zu jeder Verrichtung die Hilfe des Vorarbeiters in Anspruch nehmen mußten und den ganzen Tag hinter diesem herjagten, fanden nun, daß sie auch durch wenige und kurze Fragen zurecht kamen.

In einem Briefe rühmt Mr. R. J. Snyder als Spezialbeauftragter für die Anwendung des Bonus-Systems in der Bethlehem-Steel-Company als gute Wirkung: Lohnerhöhung bei solchen Leuten, deren produktive Tätigkeit steigerungsfähig ist, prozentuale Abnahme des Schrotts, da die Leute ihren Kopf anstrengen müssen und keine Zeit zum Träumen haben, große Schonung der Maschinen und Aufhören der Schwierigkeiten mit dem Kran. Der mangelhafte Krandienst war vorher bei nicht vollbrachter Tagesleistung eine ständige Entschuldigung für die Meister und Arbeiter gewesen. Jetzt, wo zur Erlangung des Bonus kein Zeitverlust geltend gemacht werden konnte, funktionierte der Kran ausgezeichnet. Der Bonus entlastete den Geschwindigkeitsmeister, der nun, seinem eigentlichen Zweck entsprechend, Zeit für Instruktion hat. Die Leute brauchten nicht mehr zur Arbeit angetrieben zu werden, sodaß die Werksleitung Zeit fand, die Organisation des Betriebes zu vervollständigen. Der Briefschreiber läßt nicht das höhere Interesse der Leute am Werk und das Gemeinsamkeitsgefühl mit diesem unerwähnt.

Zur Illustrierung der Arbeitsbeschleunigung sei ein Auszug aus einer von Gantt[1]) mitgeteilten Tabelle (Tabelle 2) zusammengestellt:

[1]) Gantt, Transactions usw., Vol. XXIII a. a. O.

Tabelle 2. Arbeitsbeschleunigung unter dem Bonus-Plan.

Art des Gegenstandes	Maschinenzeit in Stunden		
	Vor 1898 unter dem gewöhnlichen Tagelohn	Nach Einführung d. Taylor-Organisation und unmittelbar vor Einführung des Bonus-Planes	Unter dem Bonus-Plan
4- in. U. S. Navy Tubes	21.56	nicht hergestellt	5.4
4- in. U. S. Navy Jackets	35.15	„ „	7.1
6- in. U. S. Navy Tubes	34.75	18.5	8.25
8- in. U. S. Navy Tubes	35.—	nicht hergestellt	8.—
Acme Cam Shafts	keine Aufzeichnung	31.3	16.—
Bement, Miles Piston Rods.	„ „	13.0	3.2
De La Vergne Piston Rods.	„ „	22.—	5.—

Gantt gibt noch ein anderes Bild für die Vermehrung der Produktion. Wenn die Durchschnittsverfrachtung der Monate vom 1. März 1900 bis 1. März 1901, in welcher Zeit die Maschinenwerkstätte Tag und Nacht gearbeitet hatte, mit 1 angesetzt wird, so ergab sich nach Einführung des Bonus-Systems für

März 1901 1,25,
April 1901 1,53,
Mai 1901 1,86,
Juni 1901 . . . . 1,98.
Juli 1901 . . . . 2,17.

Wenn auch der Hauptanteil der Produktionssteigerung auf das Konto des Taylorschen Systems gesetzt werden muß, so läßt sich die produktionssteigernde Wirkung des Bonus doch nicht verkennen.

Die begrenzten Prämienlöhne stellen sprunghaft von einer zur anderen Kategorie übergehende Lohnkosten dar, während letztere bis zu der bedingten Leistung unabhängig von der Produktion, d. h. fix, sind, bei Eintritt der bedingten Leistung plötzlich steigen und von da ab wieder unabhängig von der Produktion, also wieder fix sind.

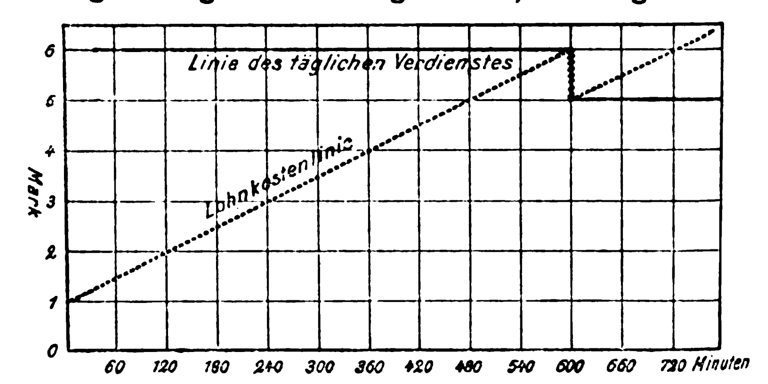
Abbildung 1 veranschaulicht den Verlauf des begrenzten Zeitstücklohnes im Bilde.

Auf der horizontalen, der Abszissen-Achse, eines Fadenkreuzes sind die Zeiten in Minuten aufgetragen, auf der vertikalen, der Ordinaten-Achse, die Geldbeträge in Mark. Der Maßstab für die Leistung des Arbeiters ist die auf die fertiggestellte Arbeit verwendete Zeit. Je kürzer die Zeit, um so größer die Leistung. Bei dem reinen Tagelohn ist die Höhe des Lohnes unabhängig von der Leistung. Bei zehnstündiger

Arbeitszeit wird die Linie des täglichen Verdienstes, d. h. die Verbindungslinie der Verdienstpunkte demnach dargestellt durch eine Parallele zur x-Achse im Abstande des zehnfachen Stundenlohnsatzes. Soll nun in unserem Falle bei Erreichung einer bestimmten Leistung, etwa bei Vollendung der aufgegebenen Arbeit in 10 Stunden, eine Prämie gewährt werden, so schnellt die Linie des täglichen Verdienstes an dieser Stelle um eine Stufe in die Höhe, um von da ab dann wiederum parallel der horizontalen Achse zu verlaufen[1]).

Beim reinen Tagelohn wachsen die Lohnkosten proportional der auf die Arbeit verwendeten Zeit, d. h. die Lohnkosten steigen im selben Verhältnis wie die aufgewendete Zeit. Ist der Stundenlohnsatz des Arbeiters

Abbildung 1. Tagelohn mit begrenztem, einmaligem Zuschlag.



gleich c, die aufgewendete Zeit gleich x, so sind die Stücklohnkosten $y = cx$. Das ist die Gleichung einer durch den Nullpunkt gehenden geraden Linie. Tritt dagegen eine Prämie (P) bei Erreichung einer bestimmten Leistung zu dem Grundlohn hinzu, so ergibt sich für die Lohnkosten die Gleichung $y = cx + P$, falls die aufgewendete Zeit x kleiner ist als die bedingte. Die Gleichung $y = cx + P$ ist die einer geraden Linie, die die y-Achse im Abstande P schneidet. Die Stücklohnkostenlinie verschiebt sich parallel der ursprünglichen um den Betrag der Prämie, so lange die verbrauchte Zeit kleiner oder gleich der zugestandenen ist.

Es tritt nun die Frage auf: Wie stark muß die aufgewendete Zeit sinken, damit die durch die Prämie verursachten Mehrkosten an Lohn wieder ausgeglichen werden? Ist t die ausbedungene Zeit, so sind die

[1]) Die Linie des täglichen Verdienstes und die Lohnkostenlinie sind von rechts nach links zu verfolgen.

Lohnkosten gleich, wenn $cx + P = ct$ ist. Aus dieser Gleichung ergibt sich für die gesuchte Zeit: $x = t - \frac{P}{c}$.

Probe: Ist $c = $ M. 0.50, $P = $ M. 1.— und $t = 10$, so ergibt sich für die aufgewendete Zeit: $x = 10 - \frac{100}{50} = 8$ Stunden. Die Lohnkosten ergeben bei 8 Stunden 8 · M. 0.50 + M. 1.—, also M. 5.—, bei 10 Stunden 10 · M. 0.50 = ebenfalls M. 5.—.

Die einmalige Sprungstelle ist der schwache Punkt dieser Art Prämienlöhne. Läuft nämlich kurz vor Erreichung der verlangten Leistung die Arbeitszeit ab, so hinterläßt die Nichterzielung der Prämie bei dem Arbeiter die Empfindung, sich umsonst angestrengt zu haben. Bei häufigem Vorkommen verliert dann die Prämie ihre anspornende Wirkung, da der Arbeiter sich keine Mühe mehr geben wird, dieselbe zu erlangen. Hierzu kommt, daß nach erlangter Prämie eine weitere Mehrleistung nicht zu erwarten ist, wobei allerdings Voraussetzung ist, daß der Arbeiter seine bisherige Leistung genügend überschauen kann und nicht etwa ohne solche Kenntnis mehr als das zur Erlangung der Prämie hinreichende Quantum fertigstellt.

Der Nachteil der Unstetigkeit, der bei den Stufensystemen mit einmaligem Prämienzuschlag besonders scharf hervortritt, wird gemildert bei denjenigen Stufenmethoden, die mehrmalige Prämienzuschläge, die der Zahl nach unbegrenzt sein können, aufweisen. Hierfür zunächst einige Beispiele:

Die Glashütten-Fabriken von F. Siemens in Dresden und Böhlen im Plauenschen Grunde gewähren ihren im Tagelohn beschäftigten Leuten Produktionsprämien, die je nach 100 produzierten Flaschen berechnet werden. Bei den Schmelzern, Schürern, Pflegern usw. schwanken sie zwischen 12 und 60 Mark. Dadurch, daß nur für solche Waren, die sämtliche Fabrikationsstadien durchlaufen haben, Prämien gezahlt werden, wird eine gegenseitige Kontrolle geschaffen[1]).

Bei dem 1865 in der Papierfabrik von G. Behrend in Köslin für die männlichen Arbeiter eingeführten Lohnsystem erhielt jeder männliche Arbeiter I. Ordnung für je 25 Zentner Papier, die über ein monatliches Normalquantum hinaus hergestellt wurden, M. 1.—, jeder Arbeiter II. Ordnung $^1/_2$ Mark. Der Erfolg war, daß die Arbeiter sich gegenseitig kontrollierten, unbrauchbare Mitarbeiter ausstießen, auf Übelstände in der

1) Böhmert, a. a. O. S. 377.

Fabrikation aufmerksam machten und so die Produktion der Fabrik erhöhten. Die Prämien für die Arbeiter I. Ordnung betrugen anfangs M. 6.– bis M. 9.— monatlich und stiegen im Laufe der Jahre auf M. 18.– bis M. 21.—[1]).

Aus der Papierindustrie berichtet Schaefer[2]), daß die im Zeitlohn stehenden Arbeiter, die Kalanderleute, die Querschneider, Satinierer usw. Prämien erhalten, die entweder für die ein gewisses Normalquantum überschreitende Menge oder für die ganze Produktionsmenge monatlich auf Grund der Betriebsstatistik pro 1000 m oder pro 1000 kg berechnet und ausbezahlt werden. Ausschuß wird natürlich abgezogen. Schaefer berichtet hierüber:

„Meist werden die Prämien als Gruppenprämien für eine ganze Abteilung berechnet. Beträgt z. B. für den Papiersaal, also für die Kalanderleute, Querschneider, Satinierer usw. (die mit der Sortierung und Zählung beschäftigten Arbeiterinnen stehen im Akkordlohn und scheiden hier aus) die Prämie M. 4.— pro M. 1000.— Versand, so erfolgt die Berechnung folgendermaßen: Angenommen, der Versand betrage M. 200000.—, 4‰ hiervon macht M. 800.—, die sich auf 80 Leute mit je M. 10.— verteilen. Nun erhalten die Maschinenführer sowie die besseren Arbeiter die volle Prämie, während die Handlanger usw. nur die halbe Prämie erhalten. Aufseher und Saalmeister erhalten eine doppelte Prämie."

Die Prämien, die im Hochofenbetrieb und im Stahlwerk Meister, Ingenieure und gewisse Vorarbeiter häufig von beträchtlicher Höhe erhalten, werden entweder nach dem Gewicht des produzierten Eisens oder Stahles oder nach Chargen bemessen. Als Beispiel einer sprunghaften Chargenprämie diene der Fall eines rheinischen Martinwerkes. Dort erhalten Meister und I. Schweißer bei einer Leistung von 250 Chargen pro Lohnperiode M. 20.— Prämie, bei 275 Chargen M. 25.— und bei 300 Chargen M. 30.— Prämie[3]).

Der bildlichen Darstellung der Methode mit mehreren Prämienzuschlägen sei folgendes Zahlenbeispiel zugrunde gelegt: Der Tagelohn eines Handschmiedes sei für 10stündige Arbeitszeit M. 4.—. Für fertiggestellte 25 Stück erhalte er eine Prämie von M. 1.— und für jede weiteren 5 Stück eine weitere Prämie von je M. 1.—. Die sich dann ergebenden Zahlenwerte für den verdienten Lohn, die gesamten Lohnkosten, die Lohnkosten pro Stück und die Arbeitsdauer pro Stück sind in Tabelle 3 zusammengestellt und in den Abbildungen 2 und 3 graphisch wiedergegeben.

Die Produktionskostenzugehörigkeit ist auch bei diesem mehrstufigen Quantitätsprämienlohn nicht einheitlich. Ständig geht dieser von einer

---

[1]) Schloß-Bernhard, a. a. O., S. 466.

[2]) W. Schaefer, a. a. O. S. 315.

[3]) Jeidels, a. a. O. S. 21.

Kostenkategorie zur anderen über. Bis zur Fälligkeit der ersten Prämie bei 24 Stück ist er fix, wird beim Übergang von 24 auf 25 Stück plötzlich progressiv, bleibt dann bis zur nächsten Unstetigkeitsstelle bei 30 Stück fix, wird schließlich für einen Augenblick wieder progressiv usw.

Die Unstetigkeitspunkte sind demnach bei einer Arbeitsdauer von 24, 20, 17,14, 15, 33,33, 12 usw. Minuten. Sie rücken also immer näher zu-

Tabelle 3. Tagelohn mit unbegrenztem stufenförmigen Zuschlag.

Stück	Prämie insgesamt ℳ	Lohnkosten ℳ	Lohnkosten pro Stück ₰	Arbeitsdauer pro Stück Minuten
10	—	4.—	40.—	60.—
15	—	4.—	26.66	40.—
20	—	4.—	20.—	30.—
24	—	4.—	16.66	25.—
25	1.—	5.—	20.—	24.—
26	1.—	5.—	19.23	23.07
27	1.—	5.—	18.51	22.22
28	1.—	5.—	17.86	21.43
29	1.—	5.—	17.24	20.69
30	2.—	6.—	20.—	20.—
31	2.—	6.—	19.35	19.35
32	2.—	6.—	18.75	18.75
33	2.—	6.—	18.18	18.18
34	2.—	6.—	17.67	17.67
35	3.—	7.—	20.—	17.14
36	3.—	7.—	19.44	16.66
37	3.—	7.—	18.92	16.22
38	3.—	7.—	18.42	15.79
39	3.—	7.—	17.95	15.36
40	4.—	8.—	20.—	15.—

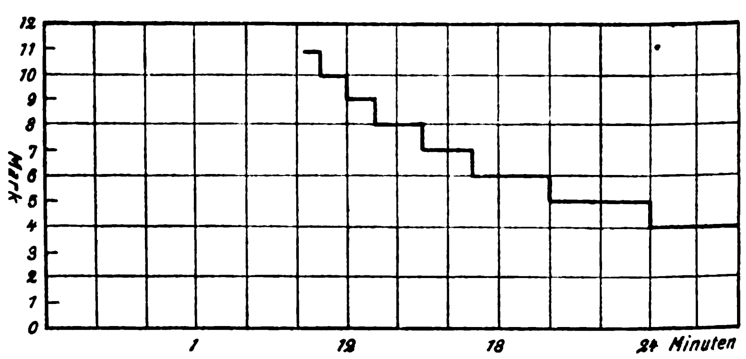
sammen, sodaß die Stufen immer kürzer werden. Diese Tatsache scheint bisher, auch von Bernhard nicht (seine Diagramme weisen gleichlange Stufen auf), nicht erkannt worden zu sein, obwohl die Erkenntnis sehr naheliegend ist. Nehmen wir nämlich an, daß der Schmied unendlich viele Stück fertigbringt, so müßte auch sein Verdienst gleich unendlich sein. Bei gleichen Stufen jedoch würde die Tagesverdienstlinie die y-Achse schneiden.

Die Unstetigkeitspunkte der Linie des täglichen Verdienstes liegen wie die Akkordverdienstlinie auf einer Hyperbel. Um dies zu beweisen, fasse ich zunächst immer 5 und 5 Stück als Produktionseinheit auf. Es ergibt sich dann umstehende Tabelle.

Nun kann ich die für die Quantitätseinheit gewährte Prämie als Akkordpreis ansehen und demnach muß die Tagesverdienstlinie des gesamten Lohnes von der Stelle ab, von der an die Prämie gezahlt wird, entsprechend der Akkordverdienstlinie, also in Form einer Hypertel verlaufen. Natürlich ist diese Kurve gegenüber der reinen Akkordkurve um den Betrag des Grundlohnes nach oben verschoben. Die Lohnkostenline pro Produktionseinheit verläuft, solange keine Prämie verdient wird, entsprechend der Lohnkostenlinie beim Tagelohn. Von da ab jedoch zeigt sie ein eigentümliches Bild. An den Unstetigkeitsstellen springt sie senkrecht in die Höhe, um dann wieder weiter schräg abzufallen. Je größer die Produktionssteigerung, um so steiler, aber auch um so kürzer wird der Abstieg. Die darin erkennbare Tendenz zur Steigerung der Lohnkosten pro Stück wird durch folgende Überlegung bestätigt: Sind die Gesamtlohnkosten für 5 x Stück y, so ergibt sich für die Lohnkosten pro Stück die Formel $\frac{y}{5x+z}$, wobei z die Werte von 0—4 durchlaufen kann. Der Wert dieses Bruches würde konstant sein, wenn Zähler und Nenner im gleichen Verhältnis wachsen

Einheit	Prämie	Lohnkosten
1.—	—	4.—
2.—	—	4.—
3.—	—	4.—
4.—	—	4.—
5.—	1.—	5.—
6.—	2.—	6.—
7.—	3.—	7.—
8.—	4.—	8.—
9.—	5.—	9.—
10.—	6.—	10.—

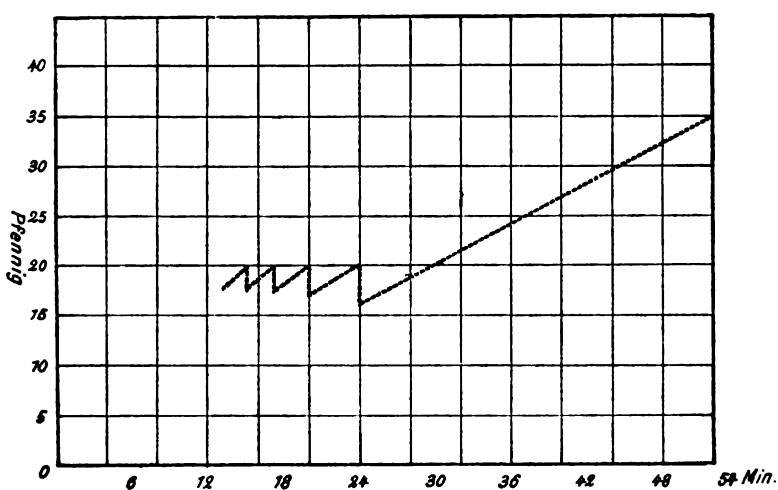
Abbildung 2. Linie des täglichen Verdienstes beim Tagelohn mit unbegrenztem, mehrmaligem Zuschlag.



würden. Nun wächst y im selben Verhältnis wie 5 x, z dagegen bleibt konstant. Mithin wird bei wachsendem Zähler der Nenner verhältnismäßig kleiner und somit der Wert des Bruches größer.



Abbildung 3. Lohnkostenlinie beim Tagelohn mit unbegrenztem, mehrmaligem Zuschlag.



ββ) Die stetigen Quantitätsprämienlöhne.

Im Gegensatz zu den bisher besprochenen unstetigen Quantitätsprämienlöhnen verlaufen die nun zu besprechenden stetig, da bei ihnen die Prämie nicht von Gruppe zu Gruppe, sondern für jedes einzelne Stück festgesetzt ist, sodaß der Lohn kontinuierlich steigt.

Nach Schloß[1]) erhielten die Leute, die in Ost-London an Sohlen-Nähmaschinen beschäftigt waren, eine bestimmte Summe für jedes Paar Schuhe, das sie über eine ausbedungene Anzahl hinaus in der Woche nähten. Die dadurch eingetretene Steigerung der Arbeitsgeschwindigkeit wäre bei einfachem Zeitlohn niemals erreicht worden.

Zeitlöhner, die in englischen Maschinenwerkstätten mit der Herstellung von Ventilen beschäftigt werden, erhalten oft für jedes über eine bestimmte Normalzahl hinaus hergestellte Ventil einen festen Zuschlag. In vielen anderen Industriezweigen findet man entsprechende Beispiele. Der Anlaß für die Einführung des Systems war stets: Steigerung der Arbeitsintensität unter Umgehung des Stücklohnes. Viele Mitglieder der Trade-Unions hätten sich der Einführung der Akkordarbeit entschieden widersetzt[2]).

In der Papierfabrik Biberist bei Solothurn in der Schweiz wurden für jeden über 1000 Zentner Papier pro Maschine im Monat hergestellten Zentner Prämien bewilligt, die so bedeutend waren, daß sie die Höhe des

[1]) Schloß-Bernhard, Handbuch, a. a. O., S. 82. — [2]) Ebenda, S. 82.

Tagelohnes verdoppelten. Als es sich darum handelte, weniger die Produktion zu steigern, als den Arbeitern überhaupt dauernde Beschäftigung zu geben, verloren die Prämien naturgemäß an Bedeutung[1]).

Aus dem Leipziger Buchbindergewerbe berichtet E. Lippold[2]) von einer stetigen Quantitätsprämie mit erzieherischem Einschlag:

Um den Lehrling anzuhalten, gut und schnell zu arbeiten, ihn außerdem zur Bewertung seiner geleisteten Arbeit anzulernen und für seine Arbeit zu interessieren, muß er wie jeder Arbeiter ein Lohnbuch führen und darin alle ausgeführten Arbeiten sorgfältig und sauber eintragen und tarifmäßig berechnen. Diese Lohnbücher werden wie alle anderen geprüft und nachgerechnet. Von dem resultierenden Lohne erhält dann der Lehrling neben dem Wochenlohn 10 % als Prämie. Es soll so öfter vorkommen, daß Lehrlinge pro Woche ℳ 4.— und noch darüber als Prämie verdienen.

Im niederrheinischen Braunkohlenbergbau wird auf einzelnen Werken den bei der Verladestelle beschäftigten Leuten für eine bestimmte Anzahl geladener Wagen oder Waggons, namentlich in Zeiten hoher Konjunktur, eine Prämie gezahlt. Der Anteil der einzelnen an diesen Prämien richtet sich nach der Zeit, die der einzelne bei der Arbeit war[3]).

Im Hochofen- und im Stahlwerkbetrieb ist die Anwendung von Zeitmengenlöhnen überaus zahlreich, obwohl der Einfluß, den der einzelne Arbeiter auf die Produktionsmenge ausüben kann, überaus gering ist. Nur vereinzelt findet man Akkordlohn, sonst nur Tagelohn. Die Produktionsprämien, die einen glatten, kontinuierlichen Verlauf der Produktion gewährleisten sollen, sind je nach der Bedeutung, die der Verrichtung eines Arbeiters im Gesamtbetrieb zukommt, verschieden hoch bemessen.

Auf einem Werk der südwestdeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie erhalten die Schmelzer eine Produktionsprämie von 1/2 ₰ pro Tonne, statt des sonst üblichen Zuschlages in Form einer Zeitprämie[4]). Die Maschinisten, die die Maschinen zu beaufsichtigen und zu reparieren haben, erhalten Produktionsprämien, um sie am regulären Gang des Hochofens zu interessieren[5]). Die Entlader der Eisenbahnwaggons erhalten eine kleine Prämie, falls aus irgend einem Grunde unerwartet eine größere Zahl von Wagen einlaufen, damit die Entladung rechtzeitig vollendet wird und kein Standgeld bezahlt zu werden braucht[6]). Die Möllerfahrer, die fast überall im Tagelohn stehen (der Hochofen kann nur eine ziemlich gleichbleibende Menge Rohstoffe, gewöhnlich 10 Gichten pro Schicht aufnehmen), erhalten, wenn die Verbrennung, bzw. das Wegschmelzen im

[1]) Böhmert, Gewinnbeteiligung, a. a. O., S. 449.
[2]) E. Lippold, a. a. O., S. 42.
[3]) Chr. Geusgen, a. a. O., S. 344.
[4]) Bosselmann, a. a. O., S. 46. [5]) Ebenda, S. 49. [6]) Ebenda, S. 42.

Hochofen einmal schneller von statten geht, sodaß eine weitere Zuführung von Rohstoffen notwendig wird, eine Prämie von 10 ₰ für jede über die Normalzahl hinausgehende Gicht. Besitzt der Betrieb jedoch besondere Füllvorrichtungen, die ein schnelles und leichtes Füllen gestatten, so wird die Prämie erst bei einer späteren Gicht bewilligt [1]). Lokomotivführer und Rangierer, die den Transport zum Stahlwerk besorgen, erhalten ebenfalls Produktionsprämien, da sie durch prompte Zuführung des Materials die Produktion fördern können. Die Prämie beträgt (neben einem Schichtlohn von etwa ℳ 3.—) auf neueren Werken 0,4 bis 0,5 ₰ pro Tonne. Verzögerungen in der Roheisenzufuhr, die früher öfter eintraten und von Maschinisten und Rangierern mit Verkehrsstörungen oder schnell notwendigen Reparaturen an den Maschinen entschuldigt wurden, sind heute selten [2]).

Auch in den rheinisch-westfälischen Hochofenwerken sind derartige Quantitätsprämien mit verschiedenen Berechnungsgrundlagen, die durch die Art des Betriebes bedingt sind, stark in Anwendung. Gerade die technisch fortgeschrittenen Betriebe haben weder reinen Tage- noch Akkordlohn, sondern ein gemischtes System von Tagelohn und Prämien. Bald wird die Prämie nach der Zahl der Gichten, bald nach dem Gewicht des Einsatzes, bald nach der Zahl der zur Gicht beförderten Wagen oder dem Gewicht des erblasenen Roheisens bemessen.

Auf einem rheinischen Hochofenwerk belief sich die Produktionsprämie der Schmelzer und Gichtarbeiter auf ca. M. 0.40 pro Schicht, wobei der Tagelohn der Gichtarbeiter bei den Vorarbeitern M. 4.—, bei den übrigen M. 3.80 betrug. Die Prämien machten somit nur einen geringen Teil des gesamten Lohnes aus [3]). Berechnungsgrundlage ist bei den Gichtarbeitern die Zahl der Gichten. In einem Werke wurden die Prämien erst von der zwanzigsten Gicht ab gewährt. Verladearbeiter haben meist einen etwas geringeren Tagelohn, dafür aber höhere Prämiensätze. Der Grund hierfür ist, daß das Produktionsergebnis von ihrer Leistung mehr abhängig ist als von der der eigentlichen Hochofenarbeiter.

Auch bei den Stahlwerken finden sich, gerade bei den modernsten Riesenbetrieben, stetige Produktionsprämien, allerdings seltener bei den Arbeitern als bei den Meistern und Betriebsleitern. Es ergibt sich jedoch nach der geographischen Lage ein Unterschied. „Das Siegerland mit seiner älteren traditionellen Betriebsweise, seinem eingesessenen Arbeiter-

---

[1]) Bosselmann, a. a. O., S. 43.
[2]) Ebenda, S. 56.
[3]) Jeidels, a. a. O. S. 7 ff.

stamm, lehnt auch hier jede Prämie ab, das rheinische Hüttenwerk, das die meisten polnischen Arbeiter beschäftigt, zugleich mit den modernsten technischen Einrichtungen ausgerüstet ist, wendet die Prämie allgemein und in mehreren Formen an"[1]). Hier erhalten die Arbeiter durchgängig als Zusatz zum Tagelohn entweder eine Gewichtsprämie von etwa 2 Pfg. pro Tonne oder eine Chargenprämie von etwa 8 Chargen ab.

Der Grund dafür, daß in Stahlwerken Prämien mehr bei leitenden Personen als bei Arbeitern vorgesehen sind, ist darin zu suchen, daß der Meister, im Gegensatz zum Arbeiter, auf die Produktion des Hochofens und des Stahlwerkes einen maßgebenden Einfluß hat. Während der Hochofenprozeß im Prinzip nur die regelmäßige Anwesenheit der Arbeiter nötig macht, der Verhüttungsprozeß sich sozusagen von selbst vollzieht, ist die Produktion von den Anordnungen des Meisters wesentlich abhängig. Er hat dafür zu sorgen, daß die ganze Produktion in Fluß bleibt, daß die Beschickung rechtzeitig geschieht, daß der Abstich des geschmolzenen Eisens zur richtigen Zeit erfolgt. Die Höhe der Prämien richtet sich auf größeren rheinisch-westfälischen Werken nach dem Gewicht des erblasenen Eisens. Vielfach dient die Produktion des einen dem Meister unterstellten Hochofens zur Berechnungsgrundlage. Geht dagegen die Produktion mehrerer Öfen in einen Mischer, so bildet die Gesamtproduktion die Berechnungsgrundlage. Es finden sich jedoch auch Ausnahmen von der Berechnung der Prämien nach dem Gewicht des erblasenen Roheisens; so ist z. B. für den Koks- oder Koksofenmeister die Zahl der ausgedrückten Öfen Berechnungsgrundlage[2]).

Auf rheinischen Walzwerken kommen die Produktionsprämien häufig als Versandprämien zur Auszahlung, wobei aber nur das gute Produkt berücksichtigt wird. Meist ist die Prämie ebenso hoch wie das Fixum. Bei den drei größten gemischten Werken in der Nähe des Rheines betragen Fixum und Prämie der Meister beim ersten monatlich je M. 150.—, beim zweiten je M. 200.—. Auch beim dritten sind Gehalt und Prämie gleich (zusammen M. 5000.— jährlich). Bei Minderproduktion infolge von Reparaturen oder Betriebseinschränkungen pflegt man den Meistern die Produktionsprämie weiter zu zahlen, denn diese Störungen haben sie ja nicht zu vertreten, ihr größter Eifer kann sie nicht verhindern[3]).

Bei einem Hüttenwerk der hannöverschen Eisenindustrie erhielten die Meister neben einem festen Monatsgehalt Produktionsprämien, die in zwei

---

[1]) Jeidels, a. a. O. S. 27.
[2]) Ebenda S. 9.
[3]) Ebenda S. 35.

Fällen die Hälfte des Gehalts ausmachten, in den übrigen Fällen bis auf ein Siebentel desselben heruntergingen[1]).

In der südwestdeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie, in der ebenfalls Produktionsprämien an die Meister des Hochofenbetriebs, des Stahl- und Walzwerks stark verbreitet sind, betrug auf einem neueren Werk neben anderen Zugaben die Produktionsprämie des Dolomitmeisters in einem Monat M. 110.— bei M. 100.— Fixum, des Platzmeisters M. 110.— bei M. 50.— Fixum und eines Obermeisters M. 221.— bei M. 150.— Fixum[2]).

Daß die kontinuierliche Quantitätsprämie — wie übrigens jede Quantitätsprämie — eine Verschlechterung des Produktes bzw. deren deutliches Hervortreten zur Folge haben kann, beweist die Spinnerei an der Lorze in der Schweiz (600 Arbeiter). Hier erhielten alle Arbeiter, deren Maschinen mehr als ein bestimmtes Normalquantum geliefert hatten, einen pro Pfund festgesetzten Lohnzuschlag. Doch wurde dieses System bald wieder abgeschafft, weil es einen so nachteiligen Einfluß auf die Güte der Gespinste hatte, daß diese kaum abgesetzt werden konnten. Mahnungen, Strafen und Lohnabzüge konnten nicht verhindern, daß der Arbeiter in Augenblicken, wo er nicht scharf beaufsichtigt wurde, nachlässig arbeitete, um auf Kosten der Qualität an der Quantität zu verdienen. Dies war jedoch nicht der einzige Grund für die Abschaffung. Die Prämien verursachten Unzufriedenheit, Zänkereien und Schlägereien[3]).

Um die Unkostenwirkung dieser kontinuierlichen Quantitätsprämien beurteilen zu können, ist zu unterscheiden, ob die Prämie gleich von dem ersten hergestellten Stück an oder erst für die über eine gewisse Normalleistung hinausgehende Leistung bewilligt wird.

Wird die Prämie gleich vom ersten Stück an bewilligt, so haben wir es ständig mit einem degressiven Prämienlohn zu tun. Ein Tagelöhner erhalte M. 5.— pro Tag und für jedes fertiggestellte Stück M. 0.20 extra. Tabelle 4 stellt für verschiedene Stückzahlen die Lohnkosten usw. zusammen. Steigt die Produktion z. B. von 2 Stück auf 3 Stück, also im Verhältnis 1 : 1.5, so steigen die Lohnkosten von M. 5.40 auf M. 5.60, also im Verhältnis 1 : 1.037, also weniger stark. Die Degression bleibt, wie hoch man auch die sich gleich bleibende Prämie wählen mag.

Wird die Prämie erst für die über eine gewisse Normalleistung hinausgehende Leistung bewilligt, so muß man bei Beurteilung der Unkostenwirkung neben der Höhe des Grundlohnes und der Prämie selbst die

---

[1]) Timmermann, a. a. O. S. 19.

[2]) Bosselmann, a. a. O. S. 66 u. 67.

[3]) Böhmert, Gewinnbeteiligung, a. a. O. S. 420.

Grenze kennen, von der ab die Prämie gewährt wird. Je nach der Größe der Prämie hat man drei Fälle zu unterscheiden. Die Prämie ist 1. größer, 2. kleiner als der Grundlohn dividiert durch die Grenzstückzahl, oder 3. gleich diesen Quotienten.

Tabelle 4.

Stückzahl	Prämie	Lohnkosten für sämtl. Stück	Lohnkosten pro Stück
	₰	₰	₰
0	—	500	∞
1	20	520	520
2	40	540	270
3	60	560	187
4	80	580	145
5	100	600	120

Tabelle 5.

Stückzahl	Prämie	Lohnkosten für sämtl. Stück	Lohnkosten pro Stück
	₰	M	₰
20	—	4.—	20.—
21	30	4.30	20.47
22	60	4.60	20.91
23	90	4.90	21.30
24	120	5.20	21.66
25	150	5.50	22.—

Ist die Prämie größer als der Grundlohn geteilt durch die Grenzstückzahl, so ist dieser Zeitstücklohn progressiv. Beispiel: Tagelohn M. 4.—; für jedes über 20 hergestellte Stück wird eine Prämie von M. 0.30 gewährt. Tabelle 5 läßt die Progression erkennen.

Ist die Prämie kleiner als der Tagelohn dividiert durch die Grenzstückzahl, so ist der Prämienlohn degressiv. Angenommen, der Grundlohn sei M. 4.— und für jedes über 20 fertiggebrachte Stück werde eine Prämie von M. 0.10 gewährt, so läßt Tabelle 6 die Degression der Kosten erkennen.

Tabelle 6.

Stückzahl	Prämie	Lohnkosten für sämtl. Stück	Lohnkosten pro Stück
	₰	M	₰
20	—	4.—	20.—
21	10	4.10	19.52
22	20	4.20	19.09
23	30	4.30	18.70
24	40	4.40	18.33
25	50	4.50	18.—

Tabelle 7.

Stückzahl	Prämie	Lohnkosten für sämtl. Stück	Lohnkosten pro Stück
	₰	M	₰
20	—	4.—	20.—
21	20	4.20	20.—
22	40	4.40	20.—
23	60	4.60	20.—
24	80	4.80	20.—
25	100	5.—	20.—
26	120	5.20	20.—

Ist die Prämie gleich dem Tagelohn geteilt durch die Grenzstückzahl, so ist der Zeitstücklohn proportional, d. h. die Lohnkosten steigen im gleichen Verhältnis wie die Produktion. Das läßt bei einem Tagelohnsatz

von M. 4.— und einer Prämie von M. 0.20 für jedes über 20 hergestellte Stück Tabelle 7 erkennen.

Der weiteren theoretischen Betrachtung des kontinuierlich verlaufenden Zeitstücklohnes sei folgendes fiktive Beispiel eines degressiven Quantitätsprämienlohnes zugrunde gelegt: Ein im Tagelohn stehender Zusammensetzer (Tagelohnsatz für 10 Stunden M. 4.—) erhalte für jedes montierte Stück M. 1.— extra. Für die Prämie, Lohnkosten und Arbeitsdauer ergibt sich dann Tabelle 8. Das Diagramm ist in Abbildung 4 wiedergegeben.

Tabelle 8.

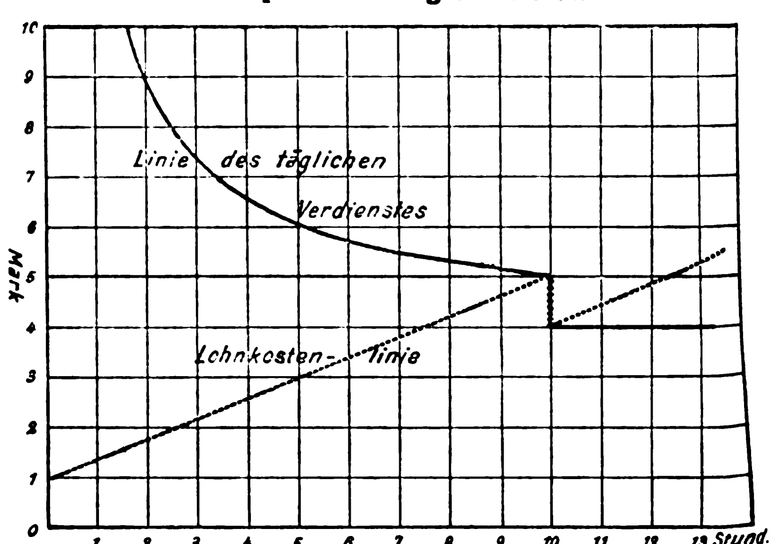
Stückzahl	Prämie ℳ	Lohnkosten ℳ	Arbeitsdauer pro Stück Stunden	Kosten pro Stück ℳ
0	0	4.—	∞	∞
1	1.—	5.—	10.—	5.—
2	2.—	6.—	5.—	3.—
3	3.—	7.—	3.33	2.33
4	4.—	8.—	2.5	2.—
5	5.—	9.—	2.—	1.80
6	6.—	10.—	1.66	1.66

Die Linie des täglichen Verdienstes verläuft solange parallel der x-Achse als der Arbeiter den Gegenstand nicht in 10 Stunden fertigbringt. Von da ab steigt die Tagesverdienstlinie, und zwar in Form einer Hyperbel. Um dies zu beweisen, nehmen wir an, daß nicht der garantierte Tagelohn, sondern die pro Stück gewährte Prämie das Primäre wäre. Damit lassen wir den Charakter dieses degressiven Prämienlohnes völlig ungeändert. Dann stellt die Prämie einen Akkordpreis dar und somit muß die Linie des täglichen Verdienstes entsprechend der Akkordkurve, also in Form einer Hyperbel verlaufen.

Im Prinzip ergibt sich das gleiche Bild, wenn die Prämie nicht gleich von dem ersten hergestellten Stück, sondern von einem gewissen Normalquantum an gezahlt wird. Denn jetzt erhält die Prämie von dieser Stelle ab den Charakter eines Akkordpreises, sodaß die Tagesverdienstlinie von dieser Stelle ab in Form einer Hyperbel verlaufen muß. Bis zu diesem Punkte verlaufen die Tagesverdienstlinie parallel und die Lohnkostenlinie, schräg zur x-Linie.

Die Übereinstimmung des späteren Verlaufs der Tagesverdienstlinie beim kontinuierlichen Zeitstücklohn mit der Verdienstlinie beim Akkordlohn scheint bisher, soweit sich das aus der vorliegenden Literatur ergibt, nicht

Abbildung 4. Tagelohn mit unbegrenztem stetigem Zuschlag, der pro Einheit gleichbleibt.



erkannt worden zu sein. M. E. würde Bernhard gegenüber den Quantitätsprämien, „diesen alten Stufenmethoden", bei seiner Sympathie für die Akkordarbeit zu einer anderen Stellungnahme gekommen sein, wenn ihm obige Tatsache nicht entgangen wäre.

β) Zeitstücklöhne mit wachsender Prämie pro Produktionseinheit.

Bei den bisher behandelten Zeitstücklöhnen war die auf die Produktionseinheit entfallende Prämie konstant geblieben; seltener sind die Fälle, in denen die Prämie pro Produktionseinheit wächst. Der Zweck einer derartigen Prämienstaffelung ist einleuchtend. Während es verhältnismäßig leicht für den Arbeiter ist, seine Leistung um wenige Stück zu steigern, wird dies für jedes weitere Stück immer schwieriger. Hier genügt eine gleichbleibende Prämie nicht mehr. An ihre Stelle tritt die steigende Prämie; sie entlohnt die wachsende Anstrengung durch eine wachsende Prämie. Gerade die modernsten Unternehmungen erwarten durch progressive Staffelung der Prämie erhöhte Erfolge.

Jenachdem die wachsende Prämie mit jeder weiteren Produktionseinheit oder deren Vielfachem steigt, sind auch hier wiederum stetige und unstetige Formen zu unterscheiden.

Auf einem der Thyssenschen Walzwerke erhält der Obermeister und Betriebschef eine im Satze steigende Gewichtsprämie, die sich gleichzeitig

nach der verarbeiteten Stundenzahl richtet. Dadurch werden die Meister veranlaßt, „auf möglichst flotte Arbeit zu sehen und zugleich — da dem Arbeitstempo durch die Technik des Walzens gewisse Schranken gesetzt sind — auf arbeitsparende Vorrichtungen zu sinnen“[1]).

In Verbindung mit den Elementebestimmungen Taylors verwendet Parkhurst folgendes System steigender Prämienzuschläge:

Grundlohn ist der Zeitlohn. Der Grundlohnsatz entspricht dem ortsüblichen für das betreffende Gewerbe. Zunächst sind die täglichen Lohnzuschläge nach Natur und Wichtigkeit der Arbeit in 15 Klassen eingeteilt, wobei bei der Volleistung jede höhere Klasse die vorhergehende um ℳ 1.— übersteigt. Wenn in der 1. Bonusklasse eine Prämie von ℳ 1.— für den Tag und für die Volleistung angesetzt ist, so gibt es in der 5. Bonusklasse ℳ 5.— Zusatz usw. Der steigende Charakter der Prämienzuschläge wird dadurch erreicht, daß z. B. für die halbe Leistung nicht 50, sondern nur 10 % der Volleistung gezahlt werden. Entsprechend sind die übrigen Sätze festgesetzt. Auf diese Weise muß die auf das einzelne Stück entfallende Prämie ständig steigen. Die Prämie wird jedoch nicht schon bei einer 50 %igen Leistung, sondern meist bei 70 oder 80 %, z. B. bei der Aluminium Castings Co. bei 80 %, fällig; jedenfalls beginnt man bei voller Zehnerzahl. Um dem Arbeiter schon bei seiner Einarbeit eine Prämie zukommen zu lassen, setzt man bei neuen Arbeiten den bedingten Leistungsprozentsatz niedriger, um ihn später, nachdem der Arbeiter sich eingearbeitet hat, hinaufzusetzen. Steigt die Leistung noch über die Volleistung hinaus, so steigt die Prämie proportional.

Im Gießereibetrieb wlrd die Prämie auf die Zahl der fertiggestellten Stücke berechnet und in Tabellen zweckmäßig für die verschiedenen Leistungen zusammengestellt. Die Boni gehören also zur betreffenden Arbeit und richten sich nicht, wie beim Ganttschen System, nach dem Stundenlohnsatz des Arbeiters.

Einen Auszug aus einer derartigen Tafel zeigt Tabelle 9. Von den vorgesehenen 15 Klassen sind nur die Klassen 1—5 wiedergegeben.

Von diesen Hilfstafeln werden die Beträge auf besondere Bonuskarten für bestimmte Arbeitsaufgaben übertragen und dem Arbeiter ausgehändigt.

Die Leute kommen auf 90 bis 100 %, außergewöhnlich Tüchtige auf mehr als 100 % des Pensums. Ausschuß wird nicht bezahlt, falls er vom Arbeiter zu vertreten ist. Solange die Modelle, Kernkasten, Einrichtungen usw. dieselben bleiben, werden die Prämiensätze usw. nicht geändert. In einem Falle zeigte sich folgender Erfolg dieses Systems.

---

[1]) Jeidels, a. a. O., S. 35/36.

Tabelle 9. Hilfstafel zur Berechnung der abgestuften Prämien (Boni) für 100 und 101 täglich fertigzustellende Stücke.

Gruppe	Höchstleistung (Einheiten für den Tag)		Bonusklasse Nr.				
	100	101	1	2	3	4	5
A	50	51	0.11	0.22	0.32	0.43	0.54
	51	52	0.13	0.25	0.38	0.51	0.64
	52	53	0.15	0.28	0.44	0.58	0.73
	53	54	0.17	0.34	0.50	0.66	0.83
	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
B	60	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
C	70	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
	.	.	.	.	.	.	.
	97	98	1.02	2.03	3.05	4.08	5.11
	98	99	1.04	2.07	3.11	4.16	5.21
	99	100	1.06	2.11	3.17	4.23	5.31
	100	101	1.08	2.15	3.23	4.30	5.40

Während vorher die tägliche Formerleistung am Kurbelkasten 15,50 Stück betrug, stieg dieselbe nach Einführung des Prämiensystems auf 28,35 Stück. Der Anteil des Schrotts ging von 25 % auf 9,83 % zurück. Die Kosten pro Stück dagegen gingen etwas in die Höhe, nämlich von ℳ 5.15 auf ℳ 5.18.

Was die Produktionskostenzugehörigkeit anbetrifft, so gilt im Prinzip für die Zeitstücklöhne mit steigender Quantitätsprämie das, was über die Zeitstücklöhne mit gleichbleibender Prämie gesagt wurde. Die wachsende Prämie schafft jedoch einen schärferen Übergang zur Progression. Zunächst wird die Progression der schon progressiven Prämienlöhne verstärkt. Die proportionalen werden zu progressiven. Die degressiven endlich bleiben nur solange degressiv, als nicht die Gesamtprämie größer oder gleich dem Grundlohn dividiert durch die Grenzstückzahl ist, wie wir dies bei den Zeitstücklöhnen mit gleichbleibender Prämie pro Einheit gezeigt haben. Während bei diesen eine einmalige Untersuchung genügte, um die Produktionskostenzugehörigkeit festzustellen, gibt bei den Zeit-

stücklöhnen mit ungleicher Prämie pro Einheit erst eine wiederholte Untersuchung über die jeweilige Zugehörigkeit Aufschluß. Durch geschickte Prämienstellung, d. h. durch geschickte Festsetzung wachsender Prämien, ist dem Unternehmer somit ein Mittel gegeben, zu größter Steigerung der Produktion anzuspornen, ohne dadurch seine Lohnkosten ohne weiteres progressiv werden zu lassen.

Dies tritt deutlicher bei folgendem fiktiven Beispiel, das die Wirkung einer wachsenden Prämie auf den Verlauf der Linie des täglichen Verdienstes und der Lohnkostenlinie zeigen soll, hervor. Ein Tagelöhner mit dem Tagelohnsatz ℳ 5.— erhalte außerdem für die erste Produktions-

Tabelle 10. Tagelohn mit unbegrenztem stetigem Zuschlag, der pro Einheit wächst.

Stückzahl	Prämie pro Stück ₰	Prämie insgesamt ₰	Lohnkosten ℳ	Lohnkosten pro Stück ℳ	Arbeitsdauer pro Stück Stunden
0	—	—	5.—	∞	∞
1	20	20	5.20	5.20	10,—
2	40	80	5.80	2.90	5,—
3	80	240	7.40	2.47	3,33
4	120	480	9.80	2.45	2,5
5	160	800	13.—	2.60	2,—
6	200	1200	17.—	2.83	1,66

einheit eine Prämie von ℳ —.20, für die zweite eine solche von ℳ —.40, insgesamt also ℳ —.80, für die dritte eine solche von ℳ —.80, insgesamt also ℳ 2.40. In gleicher Weise möge die Prämie für jede weitere Produktionseinheit in arithmetischer Progression um ℳ —.40 steigen. Die sich dann ergebenden Werte für die gesamten Prämien und Lohnkosten und für die Lohnkosten pro Stück sind in Tabelle 10 zusammengestellt.

Auf Grund der Tabelle ergibt sich das als Abbildung 5 dargestellte Diagramm. Solange die Arbeitszeit pro Stück länger als 10 Stunden dauert, verläuft die Tagesverdienstlinie parallel der x-Achse. Bei einer Arbeitsdauer von 10 Stunden springt sie dann auf einmal um eine Stufe (ℳ —.20) in die Höhe und verläuft von da an bald steil ansteigend in Form einer Hyperbel. Die Lohnkostenlinie verläuft bei längerem Zeitaufwand als 10 Stunden wie beim reinen Tagelohn. Bei der bedingten Arbeitszeit von 10 Stunden springt sie plötzlich in die Höhe, um dann allmählich abzufallen und dann langsam wieder anzusteigen.

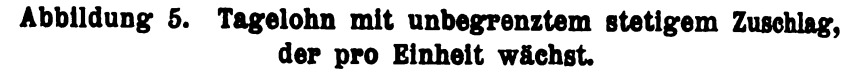
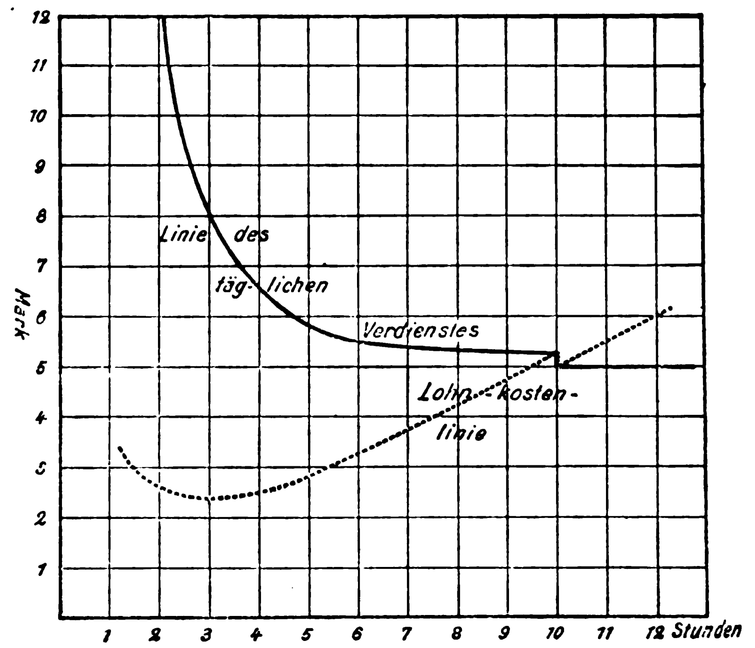


Abbildung 5. Tagelohn mit unbegrenztem stetigem Zuschlag, der pro Einheit wächst.



b) Hauptprämienlöhne in Verbindung mit dem Stücklohn.

α) Unterakkordprämienlöhne.

Das Bedürfnis nach Steigerung der Produktion einerseits und der Widerstand der Arbeiter, namentlich der Trade Unions, gegen die Akkordarbeit andererseits hat in Amerika und England neue eigenartige Lohnsysteme entstehen lassen. In Amerika und England waren die neuen Systeme ein Ausweg, um unter der Fahne der Prämienlöhne das verhaßte Prinzip der Leistungsentlöhnung in Anwendung zu bringen.

Es handelt sich um jene Systeme, die in der Literatur als **Teilungssysteme**, stetige Prämiensysteme, amerikanische Systeme, sinkende Stücklöhne oder steigende Zeitlöhne usw. bezeichnet oder nach ihren Erfindern und ersten Anwendern, Halsey-, Weir-, Rowan-, Ross-, Willans & Robinson-, Town-, Schiller- (Wien) Systeme, nach ihrer Anwendung bei der deutschen Marine auch Marinesysteme genannt werden.

In Amerika sind diese Systeme ziemlich verbreitet. In Deutschland spielen sie so gut wie keine Rolle [1]. Dies bestätigen Schulte [2]) für die

[1]) Entgegen der Behauptung im Artikel „Lohn" des Wörterbuchs der Volkswirtschaft (3. Aufl., 1911), daß sie „gleichfalls in Deutschland wachsende Anwendung gefunden" hätten.

[2]) Dr. Schulte, a. a. O., S. 66.

Berliner Maschinenindustrie, Heiß[1]) für die Berliner feinmechanische Industrie, Simmersbach[2]) für die Eisenindustrie Schlesiens und Sachsens und Jeidels[3]) für die rheinisch-westfälische Eisenindustrie.

Es hat jedoch in Deutschland an Versuchen, die eine oder andere Art der Teilungssysteme einzuführen, nicht gefehlt, obwohl der Anstoß für ihre Einführung, nämlich der Widerstand der Arbeiter gegen die Akkordarbeit, nicht vorhanden war. Diese schematische Übertragung von Entlöhnungsmethoden auf ein Land mit ganz anderen Verhältnissen, hat sich denn auch gerächt. Fast alle Versuche sind nach kurzer Zeit an dem Widerstand der Arbeiter gescheitert. Selbst die in einer Maschinenbauwerkstatt der Kaiserlichen Werft in Wilhelmshaven und in der Kaiserlichen Torpedowerkstatt in Friedrichsort am 1. Juli 1903 bzw. im November 1905 eingeführten modifizierten Rowan-Systeme, die anfangs vielen Erfolg verhießen, sind nicht mehr in Anwendung, bei der Werft bereits seit 10 Jahren nicht mehr.

Um einen Einblick in das Wesen dieser Systeme zu gewinnen, seien im folgenden die beiden Hauptsysteme, das Halsey- und das Rowan-System, kurz dargestellt und verglichen.

Bei beiden Systemen ist der Tagelohn Grundlohn. Er wird auf alle Fälle gezahlt, auch dann, wenn der Arbeiter mit der für jede Arbeitsleistung festgesetzten Normalzeit nicht auskommt. Bringt er dagegen die Arbeit in kürzerer Zeit als der Normalzeit fertig, so wird der durch die beschleunigte Arbeit entstandene Gewinn nach einem bestimmten Verhältnis zwischen Arbeiter und Unternehmer geteilt. Daher die Bernhardsche Bezeichnung „Teilungssysteme". Halsey teilt mit dem Arbeiter die ersparte Zeit, also den Gewinn, im Verhältnis von 2:1. Rowan (Glasgow) dagegen beansprucht von dem Gewinn soviel Prozent, wie der Arbeiter an Zeit erspart. Der Rest fällt dem Arbeiter zu, nämlich soviel Prozent des Gewinnes, als er an Zeit verbraucht. Das ist aber dasselbe, wie wenn man sagt, der Arbeiter erhält soviel Prozent seines Grundlohnes als Prämie, wie er an Zeit erspart. Durch eine derartige Prämienstellung wird bei beiden Systemen eine allmähliche stetige Steigerung des Stundenverdienstes und eine stetige allmähliche Abnahme der Lohnkosten erzielt.

Die Wirkung beider Systeme sei an demselben Beispiel gezeigt.

Es sei eine Normalzeit von 10 Stunden festgesetzt, der Tagelohnsatz des Arbeiters betrage ℳ 4.—, der Arbeiter erledige die Arbeit in 8 Stunden.

---

[1]) Dr. Cl. Heiß, a. a. O.

[2]) Simmersbach, a. a. O., S. 89.

[3]) Jeidels, a. a. O., S. 286.

Nach dem Halsey-System erhält der Arbeiter 8 · ℳ 0.40 + $^1/_8$ 2 · 0.40 = ℳ 3.47; er hat dann pro Stunde ℳ 3.47 : 8 = ca. ℳ 0.43 verdient.

Allgemein ausgedrückt: Ist f die festgesetzte Zeit für die betreffende Arbeitsleistung, v die tatsächlich verwendete Zeit, l der Grundstundenlohn (Lohnsatz), l' der Stundenverdienst, der sich auf Grund der Arbeitsbeschleunigung ergibt, sind k die Kosten der Arbeit und endlich k' die Kosten der Arbeit, die sich bei beschleunigter Arbeit ergeben, so ist der Überschuß des Akkords über den Zeitlohn: $l \frac{f-v}{v}$. Davon erhält der Arbeiter $^1/_8$. Mithin ist sein Stundenverdienst $l' = l + {}^1/_8 l \frac{f-v}{v}$. Die Kosten belaufen sich dann auf $k' = l' v = l v + {}^1/_8 l v \frac{f-v}{v}$.

Nach dem Rowan-System erhält der Arbeiter

$$8 \cdot ℳ\ 0.40 + \frac{8 \cdot ℳ\ 0.40 \cdot 2}{10} = ℳ\ 3.84$$ oder pro Stunde ℳ 0.48.

Allgemein ausgedrückt: Beim Rowan-System steigt der Lohn im Verhältnis der ersparten zur festgesetzten Zeit, also im Verhältnis $\frac{f-v}{f}$. Der Zuschlag beträgt demnach $l \frac{f-v}{f}$. Mithin ergibt sich als Stundenverdienst $l' = l + l \frac{f-v}{f}$. Um die Kosten k' zu bestimmen, muß ich diese Gleichung, wie auch oben geschehen, mit v multiplizieren. Es ergibt sich dann $k' = v l + v l \frac{f-v}{f}$.

Die Zahlenwerte beider Systeme seien für die verschiedenen Arbeitszeiten in Tabelle 11 zusammengestellt, wobei die Zahlen des obigen Beispiels zugrunde gelegt sind.

Die in den Abbildungen 6 und 7 wiedergegebenen Diagramme veranschaulichen die beiden Methoden im Bilde.

Vom Standpunkt der Produktionskosten aus betrachtet stellen diese Entlöhnungsmethoden absolut degressive Prämienlohnsysteme dar. Um diese Degression der Kosten gegenüber der Produktionssteigerung zu erkennen, sind für das Halsey-System in der Tabelle 12 zunächst die Stücke berechnet, die unter Zugrundelegung der tatsächlich gebrauchten Zeit in 10 Stunden hergestellt werden können. Ferner sind die sich auf Grund der gebrauchten Zeit für diese Stücke ergebenden Kosten berechnet.

Tabelle 11. Beispiel für Halsey-System und Rowan-System.

Arbeitszeit	Ersparte Zeit in		Tagesverdienst bei		Lohnkosten bei		Prämie bei	
Stunden	Stunden	%	Halsey	Rowan	Halsey	Rowan	Halsey	Rowan
10	0	—	4.—	4.—	4.—	4.—	—	—
9	1	10	4.14	4.40	3.73	3.96	0.13	0.36
8	2	20	4.34	4.80	3.47	3.84	0.27	0.64
7	3	30	4.57	5.20	3.20	3.64	0.40	0.84
6	4	40	4.88	5.60	2.93	3.36	0.53	0.96
5	5	50	5.32	6.—	2.66	3.—	0.66	1.—
4	6	60	6.—	6.40	2.40	2.56	0.80	0.96
3	7	70	7.10	6.80	2.13	2.04	0.93	0.84
2	8	80	9.35	7.20	1.87	1.44	1.07	0.64
1	9	90	16.—	7.60	1.60	0.76	1.20	0.36
0	10	100	∞	8.—	1.33	—	1.33	—

Alsdann ergibt sich:

1. Als Verhältnis der Produktionssteigerung

bei Verkürzung der Arbeitszeit von 10 Stunden um 1 Stunde

$$1 : \frac{10}{9} = 1 : 1{,}111.$$

bei Verkürzung der Arbeitszeit von 10 Stunden um 2 Stunden.

$$1 : \frac{10}{8} = 1 : 1{,}25.$$

2. Als Verhältnis der Produktionskostensteigerung

bei Verkürzung der Arbeitszeit von 10 Stunden um 1 Stunde

$$4{,}00 : \frac{3{,}73 \cdot 10}{9} = 1 : 1{,}036.$$

bei Verkürzung der Arbeitszeit von 10 Stunden um 2 Stunden

$$4{,}00 : \frac{3{,}47 \cdot 10}{8} = 1 : 1{,}084.$$

Man erkennt, wie die Produktionskosten verhältnismäßig weniger stark steigen als die Produktion, daß es sich also um degressive Prämienlohnsysteme handelt.

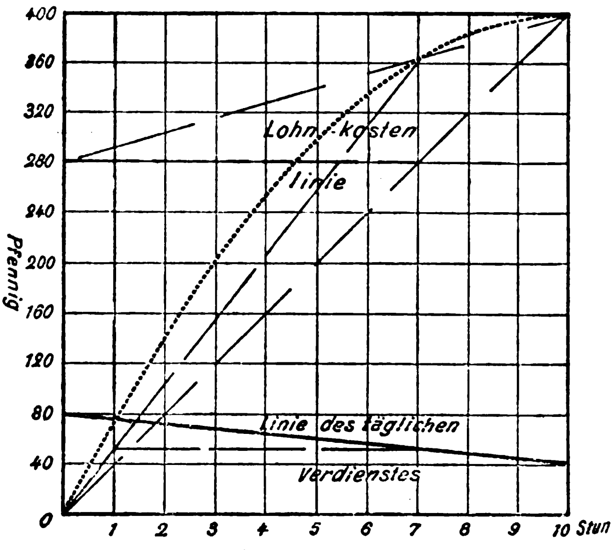
Tabelle 11 zeigt, daß anfangs der Tagesverdienst bei dem Rowan-System größer ist als bei dem Halsey-System[1]). Später jedoch holt der Tagesverdienst bei Halsey den Rowans ein und nimmt eine be-

[1]) Bei Kumpmann (a. a. O., S. 472) muß es deshalb heißen: Anfangs ist der Lohn beim Rowan-System größer als nach Halsey, nicht umgekehrt.

ängstigende Höhe an, während der Tagesverdienst Rowans höchstens auf das Doppelte des Grundlohnes steigen kann. Darin liegt ein Vorzug

Abbildung 6. Halsey-System.

Abbildung 7. Rowan-System.



des Rowan-Systems, denn die größten Schätzungsfehler der Normalzeit gestatten höchstens eine Verdoppelung des Verdienstes. Bei Reparatur-

arbeiten, die sich schwer schätzen lassen, ist dies natürlich von besonderer Wichtigkeit. Darin lag auch der Grund für die damalige Einführung von Rowan-Systemen bei Werkstätten der deutschen Marine.

Wann nun ist der Verdienst bei Halsey und Rowan gleich groß? Offenbar wenn:

$$1 + \frac{1}{3} l \frac{f - v}{v} = 1 + l \frac{f - v}{f}$$

$$\frac{1}{3} \frac{lf}{v} - \frac{lv}{3v} = \frac{lf}{f} - \frac{lv}{f}$$

$$\frac{1}{3} \frac{lf}{v} + \frac{lv}{f} = \frac{4l}{3}$$

$$l \cdot f^2 + 3 l v^2 = 4 l \cdot f \cdot v$$

$$v^2 - \frac{4f}{3} \cdot v + \frac{f^2}{3} = 0$$

$$v = \frac{2}{3} f \pm \sqrt{\frac{4f^2}{9} - \frac{3f^2}{9}}$$

$$v = 2/3\, f \pm \frac{f}{3}$$

$$v_1 = f$$

$$v_2 = 1/3\, f$$

Wir haben also zwei Stellen, bei denen die Verdienste gleich sind: 1. wenn $v = f$ ist. Dann wird weder nach Halsey noch nach Rowan eine Prämie gezahlt. Die Verdienste sind gleich, da die Grundlöhne gleich sind. 2. Wenn $v = 1/3\, f$ ist, wenn also $66\frac{2}{3}\%$ erspart werden.

Tabelle 12. Halsey-System.

Gebrauchte Zeit	Herstellbare Stück in 10 Stunden	Kosten derselben
10	1	4.—
9	$\frac{10}{9}$	3.73
8	$\frac{10}{8}$	3.47
7	$\frac{10}{7}$	3.20

Die Schwerfälligkeit der Berechnung dürfte schon an und für sich einen Grund gegen weitgehende Verbreitung abgeben. Während beim Zeitlohn eine einfache Multiplikation mit dem Stundenlohnsatz, bei dem Stücklohn eine solche der Stückzahl mit dem Stückpreis den Verdienst ergeben, ist bei den amerikanischen Systemen eine komplizierte Berechnung, die sich aus Division, Multiplikation, Addition und Subtraktion zusammensetzt, erforderlich. Allerdings lassen sich diese Schwierigkeiten durch Auflösung der Gleichungen und Zusammenstellung der einzelnen Teile in Tabellen etwa in folgender Form mildern:

Halsey-Stundenverdienst:

$$l' = l + 1/3\, l \frac{f - v}{v}$$

$$l' = l + \frac{lf}{3v} - \frac{l}{3}$$

$$l' = \frac{2l}{3} + \frac{lf}{3v}$$

v	$\frac{2l}{3}$	$\frac{lf}{3v}$	l'
1	26.66	400 : 3 = 133	1.60
2	„	„ : 6 = 67	94
3	„	„ : 9 = 44	71

Rowan-Stundenverdienst:

$$l' = l + l \frac{f - v}{f}$$

$$l' = l + \frac{lf}{f} - \frac{lv}{f}$$

$$l' = l + l - \frac{lv}{f}$$

$$l' = 2l - \frac{lv}{f}$$

v	2l	$\frac{l \cdot v}{f}$	l'
1	80	4	76
2	„	8	72
3	„	12	68

Diese Erleichterungen in der Berechnung beseitigen jedoch nicht die grundlegenden Schwierigkeiten.

β) Überakkordprämienlöhne.

Zweck progressiver Akkorde ist größte Steigerung der Produktion, größte Intensivierung des Betriebs. Stellt schon der reine Akkordlohn einen stärkeren Ansporn zur Produktionssteigerung dar, so ist er doch so, wie er heute meist gehandhabt wird, zur Erreichung der vorher angedeuteten Zwecke leicht ungeeignet, und zwar aus folgenden Gründen:

Obwohl bei der Akkordarbeit „mit jedem Hammerschlag" der Lohn steigt, bleibt dennoch der Ansporn zur Leistung keineswegs gleich groß. Mit steigender Leistung des Arbeiters vergrößern sich die inneren Widerstände, Ermüdungen usw., die sich der weiteren Mehrleistung entgegensetzen. Bei Beginn der Arbeit schöpft der Arbeiter mühelos aus dem Brunnen seiner Kraft, später jedoch arbeitet er nur mit wachsender Anstrengung, die er nichtsdestoweniger mit dem gleichen Betrag vergütet sieht. Er fühlt dieses Mißverhältnis von Leistung und Lohn und hält es nicht mehr der Mühe wert, sich weiter anzustrengen, sobald er den ihm vorschwebenden Tagesverdienst erzielt hat.

Aus einem anderen Grunde unterläßt er es geradezu mit Vorbedacht, über eine bestimmte Verdienstgrenze hinauszugehen: Er fürchtet die Herabsetzung der Akkordpreise, wenn er zuviel verdient. Folgendes Beispiel zeigt, welche Nachteile hierdurch dem Unternehmer selbst dann, wenn der

Betrieb nicht Außergewöhnliches leisten soll, entstehen können[1]): Für das Abdrehen von Gußstücken auf einer großen Plandrehbank sei ein Akkordlohn von ℳ 120.— vereinbart. Der Lohnsatz des Drehers betrage ℳ —.40 die Stunde. Er stellt die Arbeit in 200 Stunden fertig, hat also pro Stunde ℳ 120.—: 200 = ℳ —.60 verdient. Damit hat er die in dem betreffenden Betrieb gesetzte Akkordgrenze erreicht. Er hätte das Stück in 150 Stunden herstellen und somit ℳ —.80 pro Stunde verdienen können, unterließ dies jedoch, um den Arbeitslohn nicht zu drücken. Betrachten wir unter Ausscheidung aller übrigen Kosten nur die Lohnkosten, die jährlichen Kosten für Verzinsung und Amortisation der Drehbank, die beispielsweise ℳ 22 000.— gekostet haben soll, die Kosten für Platzmiete, die insgesamt mit ℳ 3600.— angenommen werden sollen, so ergibt sich bei 3000 jährlichen Arbeitsstunden für die Stunde ℳ 1.20 für derartige Kosten. Die auf das einzelne Stück entfallenden Kosten würden dann betragen:

	Im ersten Falle (200 Stunden)		Im zweiten Falle (150 Stunden)
Vereinbarter Akkordpreis	ℳ 120.—		ℳ 120.—
Zeitkosten für Maschinen (200 · ℳ 1.20)	„ 240.—	(150 · ℳ 1.20)	„ 180.—
	ℳ 360.—		ℳ 300.—

Mithin belief sich der entgangene Gewinn auf ℳ 60.—, unter Berücksichtigung der übrigen, hier nicht in Berechnung gezogenen Kosten auf einen noch höheren Betrag.

Trotz ihrer Nachteile ist die Akkordgrenze notwendig. Der Akkordlohn wird ebenso wie der Zeitlohn durch den Marktpreis der Ware Arbeit der betreffenden Kategorie bestimmt. Der Kern der Frage ist die Leistungsmöglichkeit. Hier stehen sich die Interessen von Arbeitern und Unternehmern scharf gegenüber. Der Arbeiter will wenig geben, der Unternehmer viel fordern und die Leistungsgrenze zur Akkordgrenze machen. Taylor sucht dieses Ziel des Unternehmers durch die Elementeberechnung zu erreichen. Soll jedoch die Leistungsmöglichkeit geschätzt werden, so kann nur eine allmähliche Reduktion eine Annäherung an die Leistungsgrenze herbeiführen. Überschreitet der Verdienst dauernd die Akkordgrenze, so liegt die Vermutung zu hoher Akkordsätze nahe. Zutreffenden Falles ist nach genauer Prüfung, wobei jede schematische Behandlung ausgeschlossen sein sollte, eine Herabsetzung des Stückpreises unvermeidlich. Dies hat nun das bekannte Zurückhalten mit der Leistung, das „Bremsen" von seiten der Arbeiter, zur Folge. Ja, es ist nicht selten, daß selbst Meister und Werkführer ein langsames Arbeitstempo dulden, um

[1]) West, a. a. O., 1905, Nr. 14.

bei sehr hohen Akkordlöhnen dem Vorwurf, die Akkorde falsch angesetzt zu haben, aus dem Wege zu gehen. Dabei ist zu beachten, daß ein langsames Arbeitstempo ein viel größeres Übel für die Fabrik sein kann, als zu hohe Akkordsätze.

Gegen diese Hemmungen — Druck vonseiten der Meister, Furcht vor Akkordherabsetzungen, innere Widerstände der Ermüdung — bieten Akkordsätze mit Prämienzuschlägen ein Gegengewicht, das, wenn es auch nicht die Hemmungen kompensiert, doch geeignet ist, eine weitere Mehrproduktion herbeizuführen.

In der Praxis sind zwei Formen der Ergänzung eines Akkordlohnes durch eine Prämie gebräuchlich. Bei der ersten Form wird eine in ihrer Höhe von vornherein feststehende Zugabe bei Fertigstellung von so und so viel Stück oder bei Fertigstellung in der und der Zeit gewährt. Die Prämie wird fällig bei der bedingten Leistung, ist aber keine Funktion dieser Leistung. Bei der zweiten Form dagegen ist die Extravergütung gleichzeitig eine Funktion der Leistung. Sie kommt in einem erhöhten Akkordsatz zum Ausdruck und ist gleich der Leistung multipliziert mit diesem Satz.

Die erste Form, die Form des von vornherein der Höhe nach feststehenden **Prämienzuschlages**, ist eine etwas gröbere Form, hat jedoch den Vorteil einer leichteren Handhabung für sich. Sie tritt entweder einstufig oder mehrstufig auf. Einstufig kommt sie am häufigsten vor, etwa in folgender Weise:

Wer so und so viel Stück herstellt oder wer die höchste bisher erzielte Produktion überbietet, einen neuen Rekord aufstellt, oder wer den höchsten Tagesverdienst erzielt usw., erhält eine Prämie. Diese Prämien sind um so wirksamer, je kürzer die Perioden sind, für die die Prämien zur Verrechnung gelangen. Voraussetzung für den Erfolg der Prämie ist, daß erstens die zu leistende Arbeit und die Akkordsätze usw., zweitens die Arbeiter selbst gleich sind. Gerade das letztere ist unerläßlich. Während meiner Praxis erlebte ich folgenden Fall: In der Gießerei erhielt derjenige Former, der den höchsten Wochenverdienst erzielte, eine ziemlich bedeutende Prämie. Der Erfolg dieser Prämie war jedoch zeitweilig gleich Null, da in dem Betriebe ein hünenhafter und besonders geschickter Former arbeitete, der mit Leichtigkeit die Prämie einheimste. Die übrigen Arbeiter versuchten garnicht, mit ihm in Wettbewerb zu treten.

Vom Standpunkt der Produktionskosten aus betrachtet, steigen bei diesem Akkordlohn mit festem Prämienzuschlag die Lohnkosten bis zum Fälligwerden der Prämie proportional mit der Leistung, werden dann für

einen Augenblick progressiv und verlaufen von da an wieder proportional mit der Leistung.

Der Tabelle 13 sowie dem in Abbildung 8 dargestellten Diagramm sei folgendes Zahlenbeispiel zugrunde gelegt: Akkordpreis ℳ 1.—. Bei Herstellung von 5 Stück am Tage eine Prämie von ℳ 1.—. Arbeitsdauer 10 Stunden.

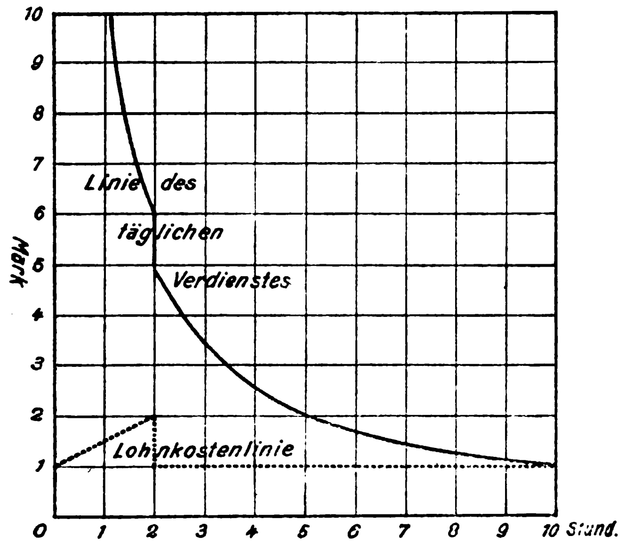
Tabelle 13. Akkord mit einstufigem Zuschlag.

Stück	Lohnkosten ℳ	Lohnkosten pro Stück ℳ	Zeit pro Stück Stunden
1	1.—	1.—	10.—
2	2.—	1.—	5.—
3	3.—	1.—	3.33
4	4.—	1.—	2.5
5	6.—	1.20	2.—
6	7.—	1.17	1.66
7	8.—	1.14	1.43
8	9.—	1.13	1.25
9	10.—	1.11	1.11
10	11.—	1.10	1.—

Die Linie des täglichen Verdienstes verläuft bis zu der bedingten Höchstarbeitsdauer in Form einer Hyperbel, springt dann stufenförmig um den Betrag der Prämie in die Höhe und setzt dann ihren hyperbolischen Verlauf fort.

Die Lohnkosten pro Stück sind beim Akkordlohn bekanntlich konstant. Infolgedessen verläuft die Lohnkostenlinie solange im Abstand des Akkordpreises parallel der x-Achse, als der Arbeiter die auf Grund der Prämien-

Abbildung 8. Akkord mit einstufigem Zuschlag.



stellung bedingte Arbeitsdauer pro Stück nicht erreicht. Gelingt es ihm, das Stück in der bedingten Zeit fertigzustellen, so springt die Lohnkosten-

linie plötzlich um die Größe der Prämie in die Höhe, fällt dann allmählich wieder ab, um schließlich in dem hypothetischen Falle, daß die Arbeitsdauer pro Stück Null ist (in diesem Falle würden unendlich viele Stück hergestellt), die Y-Achse im Abstand des Akkordpreises zu schneiden. Der dann neben dem Akkordpreis auf das einzelne Stück entfallende Anteil an der Prämie wäre dann gleich der Prämie dividiert durch ∞, also Null.

Tabelle 14. Akkord mit mehrstufigem Zuschlag.

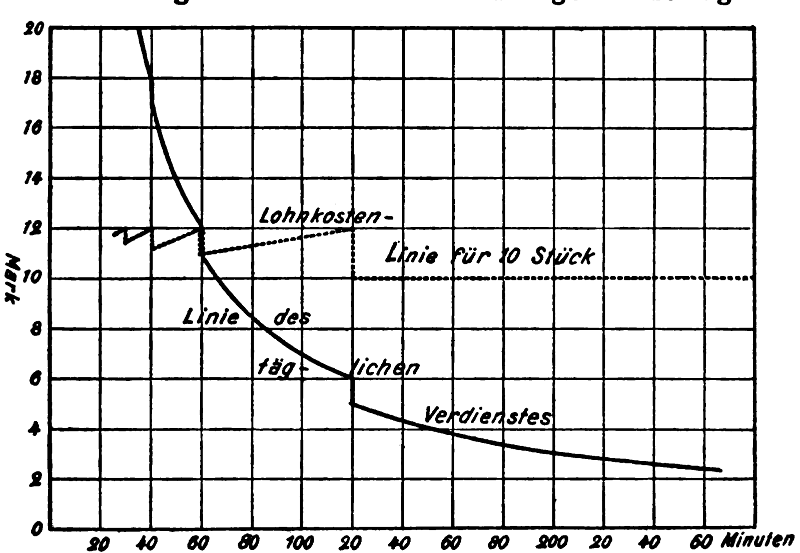
Stück	Prämie	Lohnkosten insgesamt ℳ	Kosten pro Stück ℳ	Arbeitsdauer pro Stück Minuten
1	—	1.—	1.—	600
2	—	2.—	1.—	300
3	—	3.—	1.—	200
4	—	4.—	1.—	150
5	1.—	6.—	1.20	120
6	"	7.—	1.17	100
7	"	8.—	1.14	86
8	"	9.—	1.13	75
9	"	10.—	1.11	66
10	2.—	12.—	1.20	60
11	"	13.—	1.18	55
12	"	14.—	1.17	50
13	"	15.—	1.15	46
14	"	16.—	1.14	43
15	3.—	18.—	1.20	40
16	"	19.—	1.19	38
17	"	20.—	1.18	35
18	"	21.—	1.17	33
19	"	22.—	1.16	32
20	4.—	24.—	1.20	30

Eine mehrstufige Prämie ergibt im Prinzip dasselbe Bild. Das auf Grund der Tabelle 14 angefertigte Diagramm (Abbildung 9) läßt dies deutlich erkennen.

Die von vornherein der Höhe nach feststehenden Prämienzuschläge zum Akkord kommen verhältnismäßig häufig vor; die andere Form, steigende Akkordsätze, ist weit seltener. Ein fest bestimmtes Herrschaftsgebiet, bei dem allerdings nicht selten auch steigend gestaffelte Zuschläge in Anwendung sind, haben sie sich jedoch schon jetzt erobert, nämlich bei solchen Arbeiten, bei denen ungeheure Verluste entstehen, wenn die Arbeit nicht in kürzester Zeit vollendet wird und eine Beschleunigung der

Arbeit durch Einstellung einer größeren Arbeiterzahl nicht erzielt werden kann, so z. B. im Bergbau, bei Schiffsreparaturen usw. Werden hier bestimmte Arbeiten nicht rechtzeitig vollendet, so liegen das Ganze oder Teile desselben unbenutzt, große Arbeitergruppen werden beschäftigungslos. Da hilft nur ein Mittel: größte Intensität der Arbeit. Diese läßt sich nur durch steigenden, stark progressiven Lohn erzielen. Man arbeitet Tag und Nacht mit kürzest ökonomischen Schichten.

Abbildung 9. Akkord mit mehrstufigem Zuschlag.



Hierzu einige Beispiele:

In einem Etagen-Fabrikgebäude versagt der Aufzug. Eine andere Materialbeförderungsmöglichkeit ist nicht vorhanden. Der ganze Betrieb muß stillgelegt werden. Mehreinstellung von Arbeitern ist nicht möglich, da der Arbeitsraum so eng ist, daß die vielen Arbeiter sich nur hindern würden. Für die Reparatur wird ein Akkordpreis festgesetzt mit der Bestimmung, daß bei Verkürzung der Zeit die Summe sich verdoppele, verdreifache usw.

In der Tempergießerei stürzt die Schamottesteinauskleidung des Schornsteins des Flammschmelzofens zusammen. Die Tempergießerei muß feiern. Maschinenabteilung, Montage usw. warten auf den Temperguß. Der ganze Betrieb, nicht zuletzt die Arbeiter, leiden unter der Betriebsstörung. Von den zwei Maurern, die den engen Kamin neu mit feuerfesten Steinen auskleiden, ist der ganze Betrieb abhängig. Deshalb ist höchste Intensität

der Arbeit geboten. Das Mittel, dies zu erreichen, ist der progressive Akkord.

Im lothringischen Bergbau bezahlt der Hauer dem Schlepper eine Prämie pro Tonne extra, damit die Abfuhr der Erze schnell von statten geht, denn je schneller das lose Mineral abgefahren wird, umso schneller kann der Hauer vortreiben. Bei zu starker Anhäufung der Erze muß der Hauer selbst mit zugreifen, um die Gesteinsmassen fortzuschaffen. Andererseits partizipiert der Schlepper als Mitglied der Kameradschaft auf Grund seiner verfahrenen Schichten, die jedoch nur zu etwa 80 %, bei schlechteren zu 75 % der Hauerschicht gerechnet werden, am Gedinge. Die Prämie macht somit diesen Gedingelohn zu einem progressiven Lohn [1]).

Aus dem Ruhrbergbau bringt Westermann [2]) folgendes Beispiel eines progressiven Akkords:

Beim Auffahren von Querschlägen kommt dieses Verfahren vor, wenn die Arbeit dringlich ist. Es verdankt hier seine Entstehung dem Umstande, daß bei derartigen Arbeiten nur eine beschränkte Zahl Arbeiter zugleich arbeiten kann. Um die Abrechnung an einem Beispiel zu zeigen: Man zahlt für das erste Meter ℳ 1.—, beim zweiten Meter sowohl für dieses wie für das erste je ℳ 2.—, beim dritten Meter für dieses wie auch für die beiden ersteren je ℳ 3.—.

Ein Beispiel gleich starker Progression liefert Bohn [3]):

Für Strecken, welche eilig sind, wird zuweilen, um eine möglichst hohe Meterzahl zu erzielen, auch ein sogenanntes steigendes Gedinge gesetzt. Beispiel: Für das erste Meter gibt es 50 ₰, für jedes weitere Meter 50 ₰ mehr und die sämtlichen aufgefahrenen Meter werden nach dem letzten Meter berechnet. Sind beispielsweise in einem Monat 30 Meter aufgefahren, so gibt es pro aufgefahrenes Meter 30 · 50 ₰ = ℳ 15.— · 30 m = zusammen ℳ 450.—.

Auch aus dem Freiberger Bergbau im Königreich Sachsen berichtet Böhmert von ähnlichen Prämiengedingen.

Abgesehen von diesen häufigen, mehr akuten Vorkommen finden wachsende Akkorde in regulären Fällen immer mehr Anwendung. Hierfür einige Beispiele:

Jeidels [4]) berichtet von einem rheinischen Walzwerk, daß der 1. und 2. Schweißer, der Gasstocher und der Walzenmeister den doppelten Akkordsatz erhalten, sobald an der Grobstraße (Normalleistung 15 000 kg) eine Mehrleistung erzielt wird. Ähnliches gilt für die Arbeiter an der Spezialstraße (Normalleistung 40 t). Voraussetzung für die Anwendbarkeit steigender Akkorde ist hier, daß auf einer Walze stets das gleiche Profil gewalzt

---

[1]) J. Liétard, a. a. O., 5. Jahrg., S. 22.
[2]) Westermann, a. a. O., 6. Jahrg., S. 132.
[3]) N. Bohn, a. a. O., 6. Jahrg., S. 275.
[4]) Jeidels, a. a. O., S. 37.

wird, da bei wechselnden Profilen ein nachlässiges Einstellen der Walzen zu befürchten ist.

Eine große südwestdeutsche Fabrik der Kleineisenindustrie zahlt in einem Teile ihres Betriebes für jede über ein gewisses Normalquantum hinausgehende Produktionsmenge steigende Akkordpreise, so z. B. für das erste Hundert ℳ 0.30, für das zweite ℳ 0.40 und das dritte ℳ 0.50. Bosselmann[1]) berichtet, daß dieses System eine Steigerung der Arbeitsleistung herbeigeführt hat. Vor allem wurden die Maschinen besser ausgenutzt, die bei dem einfachen Akkord stark vernachlässigt wurden. Die Wirkung auf die Lohnhöhe zeigt folgende Zusammenstellung. Die erwachsenen Arbeiter verdienten:

im Zeitlohn	ℳ 2.40	bis	ℳ 3.00,
beim einfachen Akkord	„ 4.—	„	„ 5.—,
beim Prämiensystem (progressiven Akkord)	„ 6.—	„	„ 6.50.

Nirgends hat Bosselmann gefunden, daß trotz erhöhter Anstrengung und gesteigerter Aufmerksamkeit das Prämiensystem Überarbeitung oder gar eine Schädigung des Arbeiters zur Folge gehabt hätte. Derartige Folgen wurden selbst von den Arbeitern bestritten.

Von einem sog. Zeitakkord spricht man, wenn die Gewährung eines höheren Akkordsatzes an die Bedingung geknüpft ist, daß die Arbeit in einer bestimmten Zeit fertiggestellt sein muß. Es müssen also jedesmal zwei Akkordpreise festgesetzt sein; der höhere wird bei Innehaltung der Maximalzeit gewährt. So bekommen, wie Jeidels[2]) berichtet, in der Räderschmiede eines rheinisch-westfälischen Betriebes die Arbeiter ℳ 1.40 pro Stück; stellen sie jedoch 10 Räder in einer bestimmten Zeit fertig, so erhalten sie ℳ 16.— für den Satz von 10 Rädern[3]).

Dieser Zeitakkord hat große Ähnlichkeit mit dem Taylorschen Differential-System of Piece Work[4]). Dieses Differenzial-Stücklohnverfahren

---

[1]) Bosselmann a. a. O. S. 212.

[2]) Jeidels a. a. O. S. 250.

[3]) Die Einführung des Zeitakkords führte in diesem Betriebe zu einer vorübergehenden Arbeitsniederlegung.

[4]) Fred. W. Taylor, Transactions usw., a. a. O., Vol. XVI. Die Frage der Priorität läßt sich aus der vorliegenden Literatur nicht beantworten. Ebenso wenig wie die Elementebestimmung erst durch Taylor in die Welt gekommen ist — lange vorher war diese Methode in der Holzindustrie unter der Bezeichnung „Listenberechnung" in Anwendung —, ebenso wenig hat Taylor durch sein Differential-Stücklohnsystem etwas vollständig Neues, noch nie Dagewesenes geschaffen. Taylor hat dieses System als Vertreter der wissenschaftlichen Betriebsführung wissenschaftlich ausgebildet, versucht und lebhaft für seine Einführung agitiert. Daher erscheint Taylor als die Verkörperung dieses Systems. Um 1884 hat er es bei der Midvale Steel Company in Philadelphia eingeführt

Taylors besteht in der Festsetzung eines höheren Stückpreises für den Fall, daß die Arbeit in der kürzest möglichen Zeit ohne Mängel getan wird, und eines niederen für den Fall, daß die Arbeit mehr als die durch die Elementebestimmung festgesetzte Zeit in Anspruch nimmt oder daß sie mangelhaft ausgeführt wird. Ist die auf Grund der Elementeberechnung festgestellte Höchstleistung z. B. 20 Stück am Tage, so erhält der Arbeiter, wenn er diese 20 Stück am Tage ohne Fehler fertigstellt, den hohen Akkordpreis, angenommen 15 Cents pro Stück, sodaß sein Verdienst 20 · 15 = 300 Cents = $ 3.— beträgt. Stellt er nur 19 Stück fertig, so erhält er pro Stück nur 12 Cents, sodaß sein Tageslohn 19 · 12 = 228 Cents = $ 2.28 beträgt. Bringt er zwar 20 Stück, aber in mangelhafter Ausführung fertig, so erhält er eine noch niedrigere Rate, 10 oder sogar nur 5 Cents pro Stück; mithin ist sein Tagesverdienst 20 · 10 = $ 2.— bezw. 20 · 5 = $ 1.—.

Taylor sagt, die Gerechtigkeit verlange nicht nur einen erhöhten Lohn für eine erhöhte Leistung, sondern auch einen angemessenen Anteil an dem Verlust für Minderleistung und Qualitätsmangel. Deshalb soll die niedrige Rate derart festgesetzt werden, daß der Arbeiter kaum den sonst üblichen Tagesverdienst erzielt, „the low Rate should be made so small as to be unattractive even to an inferior man"[1]). Hier unterscheidet sich das Taylorsche System wesentlich von dem in Deutschland üblichen Zeitakkord. Mir jedenfalls sind Klagen darüber, daß in Deutschland der Arbeiter bei dem niedrigeren Satze nicht auf den Durchschnittsverdienst komme, in der Literatur nicht begegnet. Die Folge der Taylorschen Differenzierung der Akkordpreise ist, daß die schlechten Arbeiter abgestoßen und die guten angezogen werden, denn „none but really good man can work fast enoūgh and accurately enough to earn the high rate"[2]).

Gefragt, weshalb nicht ein auf Grund der Elementebestimmung festgesetzter reiner Akkordpreis ebenso wirksam sei wie die Differentialrate, zog Taylor einen Vergleich mit einem Rennen, in dem kein Ziel ge-

---

und in einem Vortrage auf der Detroitversammlung der Gesellschaft amerikanischer Maschinen-Ingenieure im Juni 1895 beschrieben.

Wir scheiden die Elementebestimmung als nicht zu unserer Betrachtung gehörig aus und beschäftigen uns nur mit dem Differential-Stücklohnverfahren selbst.

[1]) Taylor, Transactions usw., Vol. XVI, a. a. O. S. 874.

[2]) Ebenda S. 874.

Eine weitere Folge war, daß für Arbeiterorganisationen kein Raum war. Die tüchtigen Arbeiter sahen ein, daß durch Arbeiterorganisationen eine Erniedrigung ihrer Löhne herbeigeführt worden wäre. Untüchtige Leute hätten mehr verdient. Die guten Arbeiter waren daher nicht zu überreden, den Organisationen beizutreten, obwohl z. B. die Midvale Company ihre Leute nicht daran hinderte.

steckt sei. Alle würden schneller laufen, wenn in bestimmter Zeit das Ziel erreicht sein muß.

Als einen Hauptvorteil seines Systems bezeichnet Taylor die Vermeidung von Streitigkeiten und infolgedessen das Aufkommen eines mehr freundschaftlichen Verhältnisses zwischen Leitung und Arbeitern. Bis zu einem gewissen Grade mag Taylor da recht haben. Da die Betriebsleitung genau die zur Ausführung einer Arbeit notwendige Zeit kennt, werden Zwistigkeiten über die Arbeitsdauer kaum vorkommen. Damit ist aber erst nur eine Streitfrage aus der Welt geschafft. Es bleibt noch die Höhe des der Entlöhnung und der Prämie zugrunde zu legenden Stundenlohnsatzes festzusetzen. Darüber wird es immer wieder zu Reibungen zwischen Arbeitern und Unternehmern kommen.

Wenn auch in Amerika die Grundsätze der Taylorschen Fabrikorganisation sich immer wachsender Anwendung erfreuen, so hat sich doch sein Differential System of Piece Work als zu extrem erwiesen und hat daher in den meisten Betrieben abgeschafft und durch das Ganttsche „Task- and Bonus"-Lohnverfahren ersetzt werden müssen. Diesem System fehlt die Strenge des Differential Rate-Systems, denn nach ihm erhält auch der Arbeiter, der nicht in der festgesetzten Zeit seine Arbeit vollendet, den üblichen Tagelohn.

Von den zwei Möglichkeiten der Gestaltung einer Progression, der geometrischen und arithmetischen, verwendet die Praxis nur die letztere. Geometrisch-progressive Akkorde scheinen kaum vorzukommen. Der Grund dafür dürfte in dem umständlichen Verfahren bei der Lohnberechnung zu suchen sein. Schon die arithmetisch-progressiven Akkorde erschweren die Lohnberechnung stark.

Wie die angeführten Beispiele erkennen lassen, steigt der Akkordpreis entweder mit jeder einzelnen Mehrleistung, d. h. von Stück zu Stück, oder aber erst, wenn die Mehrleistung mehrere Stück, d. h. Gruppen umfaßt. Im ersten Falle ist ein kontinuierliches, im zweiten ein stoßweises Steigen des Akkordes vorhanden. Ein kontinuierliches Steigen progressiven Akkordes liegt z. B. vor, wenn der Stückpreis ℳ —.20 beträgt und sich mit dem 20. Stück und jedem weiteren Stück um je ℳ —.05 erhöht (s. Tabelle 15)[1]) und die Abbildungen 10 und 11), ein stoßweises dagegen, wenn der Stückpreis sich vom 20. bis zum 24. Stück auf ℳ —.25, vom 25. bis 29. Stück auf ℳ —.30 usw. hält, also stufenförmig steigt (s. Tabelle 16)[1]) und die Abbildungen 10 und 11).

Über die Produktionskostenzugehörigkeit der steigenden Akkordlöhne

---

[1] In beiden Fällen ist eine zehnstündige Arbeitszeit vorgesehen.

läßt sich folgendes sagen: Akkordlöhne, bei denen die Akkordsätze von Stück zu Stück steigen, gehören zu der Klasse der progressiven Löhne. Bei ihnen steigen die Lohnkosten stärker als die Produktion. Steigen aber die Akkordsätze stufenmäßig, so wechselt die Produktionskostenzugehörigkeit. An den Unstetigkeitsstellen handelt es sich um progressive

Tabelle 15. Akkord mit stetig steigenden Akkordsätzen.

Stückzahl	Akkordsatz ₰	Lohnkosten ₰	Arbeitsdauer pro Stück Minuten
15	20	300	40,—
16	20	320	37,50
17	20	340	35,29
18	20	360	33,33
19	20	380	31,57
20	25	500	30,—
21	30	630	28,57
22	35	770	27,27
23	40	920	26,09
24	45	1080	25,—
25	50	1250	24,—
26	55	1430	23,08
27	60	1620	22,22
28	65	1820	21,43
29	70	2030	20,69
30	75	2250	20,—
31	80	2480	19,35
32	85	2720	18,75
33	90	2970	18,18
34	95	3230	17,65
35	100	3500	17,14

Tabelle 16. Akkord mit stufenförmig steigenden Akkordsätzen.

Stückzahl	Akkordsatz ₰	Lohnkosten ₰	Arbeitsdauer pro Stück Minuten
15	20	300	40,—
16	20	320	37,50
17	20	340	35,29
18	20	360	33,33
19	20	380	31,57
20	25	500	30,—
21	25	525	28,57
22	25	550	27,27
23	25	575	26,09
24	25	600	25,—
25	50	1250	24,—
26	50	1300	23,08
27	50	1350	22,22
28	50	1400	21,43
29	50	1450	20,69
30	75	2250	20,—
31	75	2325	19,35
32	75	2400	18,75
33	75	2475	18,18
34	75	2550	17,65
35	100	3500	17,14

Lohnkosten, denn dort steigen die Lohnkosten stärker als die Produktion. Im übrigen jedoch wachsen Lohnkosten und Produktion im gleichen Verhältnis; mithin gehört der Lohn zwischen diesen die Unstetigkeitspunkte verbindenden Stellen zu den proportionalen Kosten.

Was speziell die beiden Diagramme angeht, so steigt im ersten Falle die Linie des täglichen Verdienstes in Form einer Hyperbel, während im zweiten Falle der hyperbolische Verlauf durch schiefwinklige Stufen, die immer kürzer und höher werden, unterbrochen wird (s. Abbildung 10). Die Lohnkostenlinie verläuft in beiden Fällen bis zur Erreichung der aus-

Abbildung 10. Linien des täglichen Verdienstes beim Akkord mit steigenden Akkordsätzen.

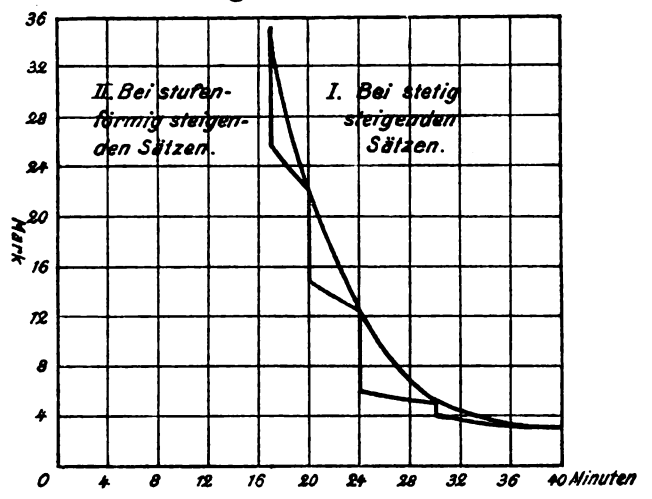
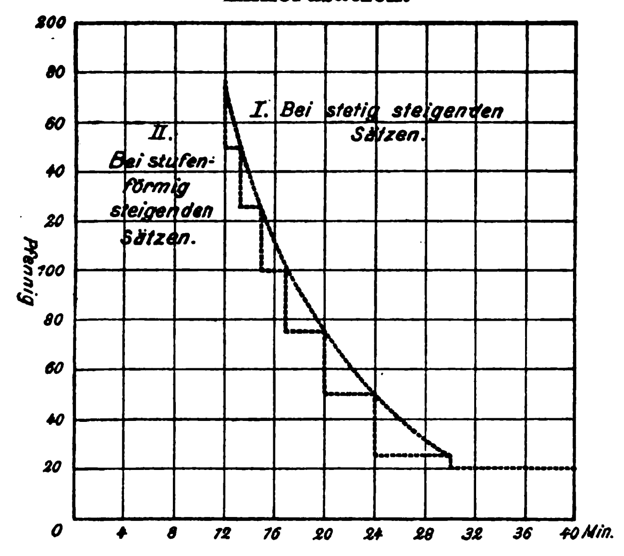


Abbildung 11. Lohnkostenlinien beim Akkord mit steigenden Akkordsätzen.



bedungenen Arbeitsverkürzung parallel der Abszisse. Von da an springt sie für beide Fälle senkrecht in die Höhe und verläuft dann im ersten Falle in Form einer Hyperbel, während sie im zweiten Falle in rechtwinkligen, immer schmäler werdenden Stufen in die Höhe steigt (s. Abbildung 11).

3. Die Nebenprämien.

Die Nebenprämien lassen sich in vier große Gruppen teilen, in Qualitäts-, Ersparnis-, Pünktlichkeits- und Dienstaltersprämien.

a) Qualitätsprämien.

Qualitätsprämien kommen entweder als Prämien auf die Leistung selbst oder als Prämien auf die Leistungsbereitschaft zur Anwendung; jene könnte man deshalb als Qualitätsleistungsprämien, diese als Qualitätsbereitschaftsprämien bezeichnen. Vom Arbeiter aus gesehen kann man von Sorgfalts-, Wachsamkeits- oder Aufmerksamkeitsprämien sprechen.

Prämien auf die vollbrachte gute Leistung mit dem Zweck, eine Qualitätssteigerung des Produktes herbeizuführen bzw. eine Verschlechterung hintanzuhalten, sind dort von besonderer Wichtigkeit, wo durch die Grundentlöhnungmethode die Gefahr einer Qualitätsminderung besonders nahe liegt, also beim Akkordlohn und bei der Entlöhnung durch wachsende Prämien, es sei denn, daß intensive Beaufsichtigung und Kontrolle oder Bezahlung nur der guten Leistung der Gefahr der Qualitätsminderung entgegenwirken. Ausschlaggebend für den Erfolg ist das Verhältnis der auf Qualitätsverbesserung hinzielenden Extravergütung zu den qualitätsverschlechternden Momenten: Akkordlohn und Produktionsprämie. Die Wirkungen beider gegeneinander sind genau abzuwägen.

Die Verbreitung der Qualitätsleistungsprämie ist überaus stark. In Webereien erhalten die Arbeiter für fehlerfreie Arbeit häufig einen bestimmten Prozentzuschlag zum Akkord. In Steinbrüchen[1]) ist die Gewährung von Prämien von der Größe der gebrochenen Steine abhängig. Im Freiberger Hüttenwesen im Königreich Sachsen erhalten die im Gedinge stehenden Röstarbeiter Prämien, die sich nach der Güte und dem Grad der erfolgten Abröstung richten. Bei den Abtreibern ist die Menge der ausgebrachten roten Glätte für die Prämie maßgebend[2]). Im Puddelwerk erhält der Puddler meist eine Extravergütung, die sich nach den Eigenschaften des Schweißeisens richtet, so z. B. für die Arbeit des sogenannten Kornpuddelns, durch das eine Eisensorte von großer Festigkeit und wenig Schlackengehalt erzeugt wird. Die Arbeit verlangt besondere Aufmerksamkeit, Sorgfalt und Geschicklichkeit, die nur durch lange Praxis erworben werden kann[3]). Beim Siemens-Martin-Prozeß ist beim Verbrauch

---

[1]) Böhmert, a. a. O. S. 374.

[2]) Die Produktion an roter Glätte ist von der bei der Arbeit aufgewendeten Aufmerksamkeit abhängig. Böhmert, a. a. O. S. 357 u. 558.

[3]) Zwecks Beurteilung der Qualität wird das Eisen, nachdem es erkaltet ist, durchgebrochen. Die Art des Durchbruches gibt einen Maßstab für die Qualität des Produktes ab. Bosselmann, a. a. O. S. 75 u. 76.

von Alteisen eine genaue Aussortierung fremder, schädlicher Bestandteile erforderlich. Deshalb erhalten die Sortierer neben ihrem Grundlohn für die Auffindung derartig schädlicher Bestandteile, wie Kupfer, Messing etc. eine Extravergütung, die sich nach dem Gewicht dieser aufgefundenen Beimengungen richtet[1]. Bei Formern kommen Prämien vor für reinliches Formen, richtiges Ausschneiden der Eingüsse, Abhauen der Steiger, wodurch die Putzarbeit wesentlich erleichtert wird.

Bei den bisher angeführten Fällen kam die Qualitätsleistung in dem abgelieferten Produkt selbst zum Ausdruck; sie kann aber auch in der exakten, zuverlässigen Kontrolle (Gewichts- oder Qualitätskontrolle) der abgelieferten Produkte bestehen. Aus schlesischen und sächsischen Werken der Eisenindustrie berichtet Simmersbach, daß der Wiegemeister bei genauer Gewichtskontrolle eine monatliche Prämie bis zu M. 10.— erhält; entdeckt er falsche Gewichtsangaben, so bekommt er oft noch besondere Einzelprämien. Eine Qualitätskontrollprämie erhalten auf manchen Werken die Rohrpresser, die mittels hydraulischen Wasserdruckes die Rohre auf ihre Dichtigkeit prüfen. Für jedes undichte Rohr erhalten sie je nach Dimension Prämien von 1—3 ₰ pro Mann. Die Rohrputzer erhalten für jeden versandten Waggon guter Rohre eine Prämie von etwa 25 ₰. Diese Prämiensätze, so gering sie auch nach den hier angegebenen Pfennigziffern erscheinen mögen, erreichen immerhin durch die Masse der Produktion großer Hüttenwerke recht ansehnliche Gesamtsummen[2].

Neben diesen reinen Qualitätsleistungsprämien kommen jedoch auch noch Kombinationen mit anderen, z. B. mit Produktionsprämien vor. Für Meister im Stahlwerk ist die durchgängig übliche Produktionsprämie häufig abhängig von dem Ausfall der Analyse des Erzeugnisses. Bei hohem Phosphorgehalt, der das Eisen kaltbrüchig macht, kann die Prämie auch ganz in Fortfall kommen[3].

Die Qualitätsbereitschaftsprämien, d. h. Prämien auf die Leistungsbereitschaft, haben den Zweck, durch Qualitätsleistung die Produktionsanlagen, die Maschinen und Werkzeuge in einen der Produktion günstigen Zustand zu versetzen bzw. zu halten. Sie kommen vor allem im Stahlwerk, beim Bau, Umbau und der Instandsetzung der Öfen, Ofenteile und Behälter in Frage. Die Anzahl der in einer Ofenreise geleisteten Chargen und Güsse bzw. der ausgehaltenen Hitzen ist bei sonst gleichbleibenden Verhältnissen eine Funktion der von den Maurern geleisteten Arbeit. Eine Prämie für gutes Arbeiten der Maurer kann daher sehr ein-

[1]) Bosselmann, a. a. O. S. 69.
[2]) Simmersbach, a. a. O. S. 75.
[3]) Bosselmann, a. a. O. S. 74.

fach berechnet werden. Falls mehrere Maurer an dem Ofen beschäftigt waren, ist es angebracht, nicht nur die Güte des ganzen Ofens, sondern die der einzelnen Teile für sich zu berücksichtigen, um die Qualitätsleistung jedes Maurers für sich beurteilen zu können. Besonders häufig scheint die Anwendung derartiger Prämien in der süddeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie zu sein.

Beim Siemens-Martin-Prozeß interessiert man die Ofenmänner, die die Beschickung und die Ausbesserung des Herdes durch feuerfeste Masse vorzunehmen haben, durch Extravergütungen an der Bewährung des Herdes. Meist erhält der erste Ofenmann diese Prämie, falls die Schmelzreise ordnungsgemäß und ohne Störungen verläuft. Zuweilen ist auch noch der Meister an der Haltbarkeit des Ofens durch eine Ofenhaltbarkeitsprämie interessiert. Ähnliches gilt für die Auskleidung der Birne beim Birnerprozeß. Die Ausfütterung erfordert große Sorgfalt, damit ein Reißen des Futters bei der hohen Temperatur vermieden wird. Die mit der Auskleidung beschäftigten Arbeiter erhalten — zuweilen steigende — Zuschläge zu ihrem Grundlohn, die sich nach der Haltbarkeit des Futters richten. Maßstab für die Haltbarkeit ist die Zahl der Chargen. Da am häufigsten der Boden der Birne eine Neuauskleidung verlangt, nimmt man dessen Haltbarkeit als Rechnungsgrundlage; 30 Chargen bedeuten Mindesthaltbarkeit. Für jeden weiteren Einsatz erhalten die Arbeiter einen bestimmten Satz, etwa ℳ 0.10. Gewöhnlich hält der Boden etwa 40 Chargen gut aus. Auch der erste Konvertermann, der mit anderen Arbeitern zusammen die Birne zu bedienen und zu füllen hat, erhält für besondere Pflege des Konverters Qualitätsbereitschaftsprämien, die sich gleichfalls nach der Zahl der Einsätze richten und sich monatlich oft auf etwa ℳ 20.— belaufen. Bosselmann[1]) berichtet aus der südwestdeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie über derartige, mit der Haltbarkeit des Futters steigende Prämien. Bei Kolonnenakkord erhalten die Arbeiter, die die Auskleidung vorgenommen haben, einen höheren Satz, wenn das Futter mehr als 20 Einsätze aushält. Der Satz steigt mit jeder weiteren Charge. Die Meister erhalten nach der 20. Charge 1,5 ₰, nach der 30. Charge 3 ₰ pro Tonne. Auch in der Eisenindustrie Schlesiens und Sachsens sind diese Prämien für längere Haltbarkeit der Öfen ziemlich allgemein verbreitet[2]). Ferner kommen Bereitschaftsprämien in Form von Extrazugaben für die Haltbarkeit des Mischers, der Pfannen und der Trichter vor. Bei der Herstellung von Qualitätsguß, z. B. von Stahlrundknüppeln für die Mannesmannröhren, be-

[1]) Bosselmann, a. a. O. S. 59—72.
[2]) Simmersbach, a. a. O. S. 74.

kommen häufig die Kokillenteerer Bereitschaftsprämien. Die Kokillenteerer teeren vor dem Guß die Kokillen schnell noch einmal mit einem langen Pinsel aus oder bestreuen dieselben mit Graphit, damit die Formen nicht unmittelbar mit dem flüssigen Eisen in Berührung kommen und somit geschützt sind. Bei der Herstellung von Qualitätsguß ist dies von besonderer Wichtigkeit[1]). Das moderne rheinisch-westfälische Walzwerk gibt den Schmieden eine Bereitschaftsprämie, wenn stets genügend Dorne für die Rohrweiten zur Stelle sind[2]). Ähnlich wie bei den Stahlwerken ist auf Glaswerken für die Hafenmacher eine Qualitätsprämie in Anwendung, die sich nach der Haltbarkeit des Hafens richtet[3]). Endlich sei noch eine Bereitschaftsprämie, die häufig Maschinisten für gleichmäßigen Dampfdruck gewährt wird, erwähnt.

Die bisher behandelten Bereitschaftsprämien dienen der Bereitschaft der Anlagen, Maschinen, Werkzeuge usw., also der Sachbereitschaft. Andere dienen der persönlichen Bereitschaft des Arbeiters, d. h. der Bereitschaft, Arbeiten unter schwierigen Umständen, z. B. bei großer Hitze, bei starker Staubentwicklung usw., vorzunehmen. In der Übernahme allein besteht schon die besondere Leistung, die „Qualitätsleistung", im Arbeitsergebnis als solchem kommt dieselbe nicht zum Ausdruck. Hauptsächlich finden derartige Bereitschaftsprämien bei Feuerarbeitern Verwendung, die an den Stahlöfen ganz bedeutende Hitzegrade aushalten müssen, dann im Wärmekeller von Schokoladefabriken während der Sommertage[4]) usw. Wir finden sie ferner bei schmutzigen Arbeiten, bei Kesselreinigern, Hofarbeitern, Putzfrauen usw.

Erwähnung verdienen noch die Erfinderprämien, die Erfindungen belohnen sollen, die nicht nur zur Verbesserung der Produkte selbst, sondern auch zur Erhöhung der Fabrikationsbereitschaft gemacht werden. Sie haben im Gegensatz zu den bisher besprochenen Prämien einen außerordentlichen Charakter. Meist ist vorgesehen, daß die Zettel, auf die die Arbeiter ihre Vorschläge schreiben, in eigens zu diesem Zwecke aufgestellte Kästen geworfen werden. Beachtenswerte kleinere Anregungen bezahlt ein Berliner Großbetrieb der Maschinenindustrie mit ℳ 10.—, ℳ 20.— und ℳ 25.—, größere mit höheren Summen, so z. B. im Jahre 1904 zwei Vorschläge für Verbesserungen in der Gießerei mit ℳ 600.—. Um den Ehrgeiz der Arbeiter noch mehr anzufachen, gibt die Leitung jeden prämiierten Vor-

---

1) Bosselmann, a. a. O. S. 62.
2) Jeidels, a. a. O. S. 286.
3) Böhmert, a. a. O. S. 377.
4) W. Mannert, a. a. O., 8. Jahrg., S. 222.

schlag am schwarzen Brett bekannt[1]). Es ist nicht zu leugnen, daß Arbeiter nach jahrelanger Tätigkeit auf gute Ideen zur Vereinfachung der Produktion, Verbesserung der Maschinen, Werkzeuge und der Betriebsorganisation kommen.

b) Ersparnisprämien.

Ersparnisprämien werden gewährt für Ersparnisse an Rohstoffen, Hilfsstoffen, Werkzeugen, Geräten, Utensilien usw.

Die Rohstoffersparnisprämien bezwecken, durch geschicktes Anweisen, Vorzeichnen, Einteilen usw. den Verschnitt möglichst gering zu halten und während der Weiterbearbeitung möglichst wenig Schrott entfallen zu lassen. Auch für den sparsamen Umgang mit den Abfallprodukten selbst sind Prämien in Anwendung. So sind, um hierfür ein Beispiel vorwegzunehmen, in der südwestdeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie für die Meister vielfach Schlackenversandprämien ausgesetzt, damit möglichst wenig Schlacke auf der Halde „verludert" [2]).

Nicht nur in bezug auf den sparsamen Umgang mit den Abfallprodukten, sondern in bezug auf Rohstoffersparnisse überhaupt, gilt, daß gerade die Meister, Vorarbeiter und Aufseher in ihrem Gehalt an einem möglichst geringen Ausschuß interessiert werden sollten, da es in ihrer Hand liegt, durch intensive Beaufsichtigung und Anleitung den Prozentsatz des entfallenden Schrotts gering zu halten bzw. aus einer gegebenen Rohstoffmenge möglichst viel Fertigfabrikate herauszubringen.

Im übrigen mögen folgende Beispiele die Anwendung von Rohstoffersparnisprämien zeigen:

Auf einem südwestdeutsch-luxemburgischen Blechwerk erhalten alle im Blechwalzwerk beschäftigten Arbeiter je nach Verringerung des Abfalls, der im Verhältnis des Abfallgewichts zum Nettogewicht der Produktion ausgedrückt wird, ℳ 15.— bis ℳ 35.— pro Arbeiterkategorie extra. Auch die Meister erhalten diese Sondervergütung[3]).

Im modernen rheinisch-westfälischen Röhrenwalzwerk ist der Walzmeister an dem geringen Entfall von Schrott an der Walzenstraße durch Schrottersparnisprämien interessiert[4]).

Sehr bedeutende Ersparnisprämien zahlt eine der größten Gießereien Amerikas ihren Formern. Sie erhalten pro Monat

bei weniger als 2% Ausschuß ℳ 63.—
„ „ „ 3% „ „ 50.—

[1]) Reichelt, a. a. O. S. 112 u. 113.
[2]) Bosselmann, a.a.O. S. 72.
[3]) Ebenda S. 87 u. 89.
[4]) Jeidels, a. a. O. S. 286.

bei weniger als 4 % Ausschuß ℳ 42.—
" " " 5 % " " 32.—
" " " 6 % " " 16.—

extra. Die Prämie von ℳ 63.— wird von sehr vielen Arkeitern mit nach Hause genommen. Die Prämie der Vorarbeiter richtet sich nach dem Durchschnitt aller Prämien, die die Former verdient haben[1]).

In Gießereien ist weiterhin eine interessante Ersparnisprämie in Anwendung. Um ein zusammenhängendes Gußstück zu erzielen, muß das Herausfließen des Eisens aus den Gießpfannen bis zur vollständigen Füllung der Form anhalten, d. h. es dürfen keine Unterbrechungen des Flusses eintreten. Reste, die in den Pfannen verbleiben, können nicht mehr in andere Formen gegossen werden und stellen demnach einen Verlust an Material, Arbeit und Zeit dar. Zur Vermeidung dieser Verluste erhält der Gießer eine Extravergütung, falls der Inhalt der Pfanne restlos in die Kokille aufgeht. Es gehören natürlich großes Geschick und längere Erfahrung dazu, den Pfanneninhalt über die Gußformen passend zu verteilen[2]).

In der Freiberger Schwefelsäurefabrikation werden die Arbeiter nach der Gewichtseinheit des Schwefelsäure-Ausbringens und nach dem dabei erfolgten Salpetersäureverbrauch entlohnt. Die erzeugte Schwefelsäure wird um so höher prämiiert, je geringer der Verbrauch an Salpetersäure war[3]).

In vielen Brauereien erhalten die Biersieder für gute Ausnutzung der Treber besondere Zugaben. Berechnungsgrundlage ist der Extraktgehalt des Treberpreßsaftes und des Glattwassers. Dabei wird der Extraktgehalt des Trebersaftes gegenüber dem des Glattwassers etwas höher bewertet[4]).

Von den Hilfsstoffen, für deren sparsame Verwendung Prämien ausgesetzt werden, kommen in erster Linie Kohle und Öl in Frage. Große Verwendung haben derartige Ersparnisprämien im Eisenbahnbetrieb gefunden, und zwar vermutlich deshalb, weil hier die Ersparnis an Material nicht nur eine Verringerung der Kosten, sondern auch eine Vergrößerung des Frachtraumes zur Folge hat. Auf den preußischen Bahnen ist ein älteres System, das viele Schattenseiten[5]) hatte, am 1. April 1896 durch ein neues Verbrauchsprämiensystem ersetzt worden, das die zu hohen Sätze des alten Systems reduzierte und auch andere Nachteile beseitigte. Dadurch nahmen im Jahre 1897 die Nebeneinnahmen der Lokomotivführer

[1]) Eisenzeitung Nr. 49, 1911, S. 870.
[2]) Bosselmann, a. a. O. S. 63.
[3]) Böhmert, a. a. O., S. 358.
[4]) H. Geismann, a. a. O., 6. Jahrg., S. 629—30.
[5]) Waldemar Zimmermann, a. a. O., S. 98.

vielfach um fast ℳ 250.— und die des Heizers entsprechend um etwa ℳ 100.— pro Jahr ab.

Natürlich sind auch bei stationären Dampfmaschinen Kohlenersparnisprämien vielfach anzutreffen. Maßstab für die Berechnung ist entweder die Menge der ersparten Kohlen, sodaß die Prämie mit der Ersparnis steigt oder aber die Menge der verbrauchten Kohle, sodaß die Prämie mit steigendem Verbrauch fällt. Diesen beiden groben Berechnungsmethoden hat sich in neuerer Zeit eine dritte Methode hinzugesellt, nämlich die Analyse des abziehenden Rauches mit Hilfe eines sogenannten Adosa- oder Orsat-Apparates. Bei diesem Apparat, der vom Verein für Feuerungsbetrieb und Rauchbekämpfung in Hamburg zur ständigen Kontrolle von Feuerungen empfohlen wird, werden die Rauchgase während einer Heizperiode gleichmäßig angesaugt und auf ihren Kohlensäure- und Sauerstoffgehalt chemisch untersucht. Je höher der Prozentsatz der Kohlensäure und je niedriger der des Sauerstoffes ist, um so mehr ist der Heizwert der Kohle ausgenutzt worden. Für Steinkohlen sind ein durchschnittlicher Kohlensäuregehalt von 8 % und als Summe von Kohlensäure- und Sauerstoffgehalt 19,4 % als normal zu bezeichnen. Die Berechnung der täglichen Prämie geht in folgender Weise vor sich. Bei einem Kohlensäuregehalt von mehr als 8 % erfolgt ein Lohnzuschlag von z. B. 2,5 ₰ pro 0,1 %. Ist die Summe aus Kohlensäure und Sauerstoff kleiner als 19,4 %, so erfolgt ein Abzug, und zwar ebenfalls von 2,5 ₰ pro 0,1 %. Ergibt sich z. B. für eine Heizperiode von 10 Tagen auf Grund mehrerer Proben ein Durchschnittsgehalt von 12 % Kohlensäure und von 18 % Kohlensäure + Sauerstoff, so erhält der Heizer:

$$(12 - 8) \cdot 10 \cdot 2{,}5 \text{ ₰} - (19{,}4 - 18) \cdot 10 \cdot 2{,}5 \text{ ₰} = \text{ℳ } 0.65$$ [1]).

Die Ölprämien, die einen sparsamen Verbrauch von Schmieröl bezwecken, finden bei den Maschinisten des Maschinenhauses Verwendung, daneben auch im eigentlichen Betrieb, dann aber meistens nur für Meister und Öler, da die auf den einzelnen Arbeiter zum Schmieren seiner Maschine entfallende Menge für das Aussetzen einer Prämie zu klein ist. Das Maß für die Ersparnis ist, wie bei der Kohle, entweder die Menge des ersparten oder die des verbrauchten Öles. Westermann[2]) berichtet, daß bei einem angenommenen Normalverbrauch von 100 kg Kompressoröl, 1000 kg Achsenöl, 900 kg Zylinderöl und 80 kg Maschinenöl der Obermaschinist der Kraftzentrale eines Ruhrkohlenbergwerks für je 100 kg Ersparnis ℳ 5.—

---

[1]) H. Geismann, a. a. O., 6. Jahrg., S. 631. Daselbst findet sich auch eine eingehende Beschreibung des Apparates mit Abbildung.

[2]) Westermann, a. a. O., 6. Jahrg., S. 131.

Prämie erhält. Er erzielt monatlich in den heißen Monaten ℳ 10.— bis ℳ 15.—, in den kalten ℳ 20.— bis ℳ 25.—.

Als Beispiel für Ersparnisprämien auf andere Hilfsstoffe sei eine Kupfermine in Michigan erwähnt, die Prämien für erspartes Pulver bewilligt. Für 6 Kubikfuß Gestein wird monatlich für jeden Bergarbeiter die verbrauchte Pulvermenge festgestellt. Wer den geringsten Pulververbrauch hat, also mit dem kleinsten Mittel den größten Ertrag erzielt, erhält eine Prämie. Der Erfolg war, daß ein Drittel an Pulver erspart wurde [1]).

Sehr zahlreich sind Ersparnisprämien auf Werkzeuge, Gerätschaften und Gebrauchsgegenstände wie Bohrer, Zangen, Trichter, Eingüsse, Kokillen, Gußplatten, Handschuhe, Handleder, Lederschürzen, Leinensäcke, Stricke, Eimer, Besen usw. in Anwendung. Hierher gehören auch Ersparnisprämien, wie sie in der Papierindustrie die Maschinenführer nach der Benutzungsdauer des ziemlich wertvollen Siebes der Maschine erhalten oder die Prämien, die beim Abfahren der Hochofenschlacke auf die Halde für die Schonung der Schlackenwagen vorgesehen sind.

Die Nachteile der Ersparnisprämien können in Betriebsstörungen, Beschädigung der Maschinen und Demoralisierung der Arbeiter bestehen.

So kann z. B. der Lokomotivführer, um Heizmaterial zu sparen, mit Verspätung eintreffen. Dieser Gefahr ist durch Wegfall der Ersparnisprämie oder durch Einführung genügend hoher Pünktlichkeitsprämien verhältnismäßig leicht zu steuern. Derartige Pünktlichkeitsprämien gibt es bei den französischen und englischen Eisenbahnen; in Frankreich machen sie den dreifachen Betrag der Ersparnisprämie aus. Noch schlimmer sind die Folgen, die durch Mangel an Dampfkraft in der Industrie entstehen, da hier der ganze Betrieb zum Stillstand kommen würde. Kohlenersparnisprämien sind daher mit besonderer Vorsicht zu verwenden. Im Steinkohlenbergbau des Ruhrbezirks z. B. sind wegen der Gefahr der Betriebsstockung durch Dampfmangel Kohlenersparnisprämien nicht in Anwendung [2]).

Beschädigungen der Maschinen können z. B. durch Ölersparnisprämien herbeigeführt werden. Die Arbeiter vernachlässigen entweder das Schmieren der Maschinen oder strecken das Öl mit minderwertigen Substanzen.

Die Demoralisierung des Arbeiters zeigt sich z. B. in der unrechtmäßigen Aneignung des zu ersparenden Gegenstandes auf Kosten der Mitarbeiter, des eigenen oder eines anderen Betriebes. Hier helfen scharfe

---

[1]) Halsey, Transactions, a. a. O., 1891, S. 771.
[2]) Westermann, a. a. O., 6. Jahrg., S. 131.

Aufsicht, Kontrolle und strengste Disziplin. Auch Prämien auf die Entdeckung von Diebstahl kommen hier in Betracht. Als notorischer Spitzbube kann der Puddler gelten. Jeidels[1]) berichtet hierüber: „Was er an Eisen bekommen kann, wirft er in den Puddelofen; kein fertiges Eisen, kein Faß Nieten, keine Schraube ist vor ihm sicher. Das sind keine Ausnahmefälle von Unredlichkeit, sondern das Stehlen ist beim Puddler der treue und offenbar unvermeidliche Begleiter seiner guten Qualitäten, der starken Körperkraft und großen Geschicklichkeit. Ein Puddler, der nicht stiehlt, heißt es auch bei der Fabrikleitung, ist kein rechter Puddler." Bei der Meisterschaft des Puddlers im Stehlen ist die Entdeckung keine Kleinigkeit; zudem hat der Entdecker die starke Faust des Puddlers zu fürchten. Unbedingte Geheimhaltung des Namens ist deshalb geboten, wenn die Prämie wirksam sein soll.

Als besondere Gruppe der Ersparnisprämie sind die Lohnersparnisprämien zu bezeichnen, die in zwei Modifikationen vorkommen, zunächst als Wachsamkeits- oder Aufmerksamkeitsprämien für die rechtzeitige Entdeckung von Materialfehlern, sodaß auf das betreffende Stück keine weitere Arbeit verwendet, also Lohn erspart wird, dann als sogenannte Lohnreduktionsprämien für Meister. Letztere kommen besonders auf neueren Werken vor. Sie sollen die Meister anhalten, neue Arbeiter an das Hand-in-Hand-Arbeiten zu gewöhnen, auf arbeitsparende Vorrichtungen zu sinnen, überhaupt dafür zu sorgen, daß Lohn und Leistung in ein angemessenes Verhältnis gebracht werden. Auf einem neuen Werk der südwestdeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie erhielt ein Obermeister bei einem Gesamtverdienst von ℳ 468.— eine Lohnersparnisprämie von ℳ 70.—, ein Platzmeister bei ℳ 226.50 insgesamt eine solche von ℳ 42.50[2]). In schlechten Händen führt diese Prämie oft zu Lohndrückereien und zu einem ständigen Wechsel der Arbeiterschaft.

Als eine Art Ersparnisprämie sind Unfallverhütungsprämien anzusprechen, da sie auf eine Ersparnis an Menschenmaterial hinzielen. Im Eisenbahnbetrieb sind sie Lokomotivführern, Schaffnern und Weichenstellern für rechtzeitige Entdeckung von Fehlern, meist Rissen, Sprüngen an den Schienen, Rädern usw., zugedacht. Im Hammerwerk findet man sie für die Entdeckung von Rissen und defekten Stellen an den zum Transport der Schmiedestücke dienenden Ketten. Sie sind oft von bedeutender Höhe, da die Fabrik durch sie vor erheblichen Verlusten geschützt werden kann. Die Firma Stumm bezahlt den Meistern, die in ihrem Bezirk die wenigsten

[1]) Jeidels, a. a. O., S. 18/19.
[2]) Bosselmann, a. a. O., S. 66/67.

Unfälle haben, jährlich eine Extravergütung und läßt auch die Höhe der Weihnachtsgratifikation von der Zahl der Unfälle abhängig sein. Dadurch werden die Meister angehalten, für Beobachtung der Schutzvorschriften nachdrücklich zu sorgen.

c) Pünktlichkeits- und Dienstaltersprämien.

Pünktlichkeitsprämien und Dienstaltersprämien wollen prinzipiell dasselbe, nämlich eine Kontinuität des Faktors Arbeit herbeiführen. Nur dem Grade nach sind sie verschieden. Die Pünktlichkeitsprämie will Tag für Tag pünktliches Erscheinen auf die Minute bewirken. Die Dienstaltersprämie dagegen sucht die Kontinuität des Faktors Arbeit für längere Zeitabschnitte durch Schaffung eines seßhaften Arbeiterstammes mit allen seinen Vorzügen zu erreichen. Dienstaltersprämien sind besonders bei stark fluktuierender Arbeiterschaft am Platze.

Pünktlichkeitsprämien sind wichtig, da absolute Pünktlichkeit im industriellen Betriebe meist eine Notwendigkeit ist. Sehr störend wirkt unbegründetes Fehlen nach Zahl-, Sonn- und Feiertagen. Als Typus eines ständigen Blaumachers darf der Puddler gelten. Von 25 Arbeitstagen im Monat arbeitet er meist nur an 17—18 Tagen; besonders häufig ist sein Fehlen nach Zahltagen. Die Arbeiterstatistik eines Puddelwerkes zeigte, daß zu normalen Zeiten 8—9 Mann, nach Lohntagen dagegen mehr als 35 Mann fehlten, sodaß oft die Hälfte der Puddelöfen außer Betrieb war. Der hohe Verdienst, die anstrengende, die Kehle austrocknende Arbeit und die geringe Furcht vor Entlassung läßt den Puddler sich dem periodischen Alkoholismus ergeben.

Besonders wichtig ist pünktliches Erscheinen, wenn der Fabrikationsprozeß eine Kontinuität der Arbeit unbedingt verlangt, z. B. beim Hochofenbetrieb. Daher erhalten pünktliche Arbeiter besondere Zugaben, die entweder gleich oder nach der Bedeutung, die der betreffenden Arbeiterkategorie im Rahmen des Gesamt-Fabrikationsprozesses zukommt, abgestuft sind.

Im Bergbau erhalten die Nachschichter auf den meisten Werken des niederrheinischen Braunkohlenbergbaues pro Schicht eine Prämie von ℳ —.50, falls sie pünktlich angetreten sind. Haben sie jedoch bei einer einzigen Schicht der Schichtwoche ohne Grund gefehlt oder sind sie zu spät gekommen oder zu früh fortgegangen, so fällt die Prämie für die ganze Schichtwoche fort[1]).

Dienstaltersprämien kommen in zwei Modifikationen vor. Sie sind

---

[1]) Ch. Geusgen, a. a. O., 5. Jahrg., S. 344.

entweder von vornherein ihrer Höhe nach bestimmt und somit eine Funktion nur des Dienstalters, oder aber ihre Höhe ist nicht allein vom Dienstalter, sondern gleichzeitig von der Leistung, vom Verdienst abhängig. In letzterem Falle kann die Prämie wieder in verschiedener Weise bestimmt werden, am einfachsten in Prozenten vom Verdienst. Sie kann aber auch pro Stunde festgesetzt werden, wie bei den badischen Eisenbahnwerkstätten, und sich in ihrer Gesamthöhe für die Zeitlöhner durch Multiplikation mit der geleisteten Stundenzahl, bei den Akkordarbeitern durch Multiplikation mit der dem Akkord zugrunde liegenden Normalzeit ergeben. Im Grunde genommen ist das dieselbe Methode, wie sie bei den preußisch-hessischen Eisenbahnwerkstätten seit 1912 in Form des „Stückzeitverfahrens" besteht.

Die Auszahlung der Dienstaltersprämie geschieht entweder in einer Summe einmal im Jahr oder aber in kürzeren Zeitabschnitten. In letzterem Falle ist die Dienstaltersprämie aus naheliegenden Gründen häufig mit der Pünktlichkeitsprämie kombiniert und kommt nur zur Auszahlung, wenn während der betreffenden Periode die Schichten regelmäßig verfahren worden sind. Die Karlshütte bezahlt z. B. den Wechselschichtern des Hochofenbetriebes bei ununterbrochener Arbeitszeit von zwei Jahren eine monatliche Prämie von ℳ 10.— nur, wenn der Arbeiter in dem laufenden Monat alle Schichten verfahren hat, nicht bestraft worden ist und sich sonst nichts hat zu Schulden kommen lassen[1]).

Neben der sofortigen Auszahlung kommen auch Überweisungen an eine Sparkasse oder einen besonderen Fonds vor, sodaß die eigentliche Auszahlung von der Erfüllung weiterer Voraussetzungen abhängig gemacht werden kann.

Literatur.

Nachimson, Dr. M., **Imperalismus und Handelskriege.** Eine volkswirtschaftliche Untersuchung über die Entwicklungstendenzen der modernen Wirtschaft und der Handelspolitik. Bern (Ferd. Wyss) 1917. 167 Seiten. Preis nicht gebd. ℳ 3.50.

Strauß, Dr. Max, **Das Recht des Kaufmanns.** Ein Leitfaden für Kaufleute, Studierende und Juristen. (Aus Natur und Geisteswelt, 409. Bd.) Leipzig und Berlin (B. G. Teubner) 1913.

[1]) Bosselmann, a. a. O., S. 241.

Klien-Jaeger. Die Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkurses. (Verordnung des Bundesrats vom 14. Dez. 1916.) Erläutert von Dr. Georg Klien, Rechtsanwalt in Leipzig. Mit Einleitung über die Ordnung der Geschäftsaufsicht. Von Geh. Hofrat Dr. Ernst Jaeger, ordentl. Prof der Rechte an der Universität Leipzig. Berlin (J. Guttentag) 1917 126 Seiten. Preis in Leinwand ℳ 2.—.

1917 **Taschen-Atlas** aller Kriegsschauplätze im Westen, Osten, Balkan, Italien, Orient, enthaltend 24 Übersichts- und Sonderkarten. Berlin SW. 14 (L. Schwarz & Co., Dresdenerstr. 80).

Jaeger, Dr. C., Bundesrichter. **Verordnung des Bundesrats betr. die allgemeine Beitreibungsstundung am 16. Dezember 1916.** Als Nachtrag zu seinem Kommentar zur Kriegsnovelle. 2. Aufl. Art. Institut Orell Füßli, (Zürich) 1917.

Dove, Prof. Dr. Karl. **Afrikanische Wirtschaftsstudien; die natürlichen Grundlagen des Wirtschaftslebens in Südafrika; die Wasserkräfte Afrikas.** (Hamburgische Forschungen, wirtschaftliche und politische Studien aus hanseatischem Interessengebiet, 4. Heft.) Hamburg, Braunschweig, Berlin (Georg Westermann). 80 Seiten, Preis nicht gebd. ℳ 4.—.

Schumacher, Dr. Hermann, Geh. Regierungsrat, ordentl. Prof. der Staatswissensch. an der Universität Berlin. **Der Reis in der Weltwirtschaft.** München und Leipzig (Duncker & Humblot) 1917. 145 Seiten. Preis nicht gebd. ℳ 4.—.

Diese Schrift bedarf einer ausführlichen Besprechung nicht nur wegen des Gegenstandes, sondern auch wegen der Art der Darstellung. Ich habe die Darstellung des Handels einzelner Waren in dieser Zeitschrift mit großer Zurückhaltung zugelassen, weil ich nicht überzeugt war, daß solche Darstellungen bei einem Aufbau einer noch ausstehenden wirklich vollkommenen Lehre des Warenhandels von hinreichendem Nutzen sein würden. Dazu bedurfte es besserer Vorbilder, als sie bisher zur Verfügung standen. Ich begrüße es daher außerordentlich, daß ein Wirtschaftsgelehrter vom Range Schumachers sich der Mühe unterzogen hat, eine derartige Einzeldarstellung zu geben. Eine solche Einzelleistung vermag die Detailforschung wirksamer zu befruchten als lediglich systematisierende Arbeit.

Schumacher beginnt seine Darstellung mit einer Beschreibung des Gegenstandes als menschliches Gut und als Handelsobjekt. Was die Statistik an Zahlen liefert, wird unter sorgfältiger Abwägung der Wichtigkeit mitgeteilt, sodaß das Bild ein vollkommenes wird und nichts Überflüssiges Platz findet. An der sparsamen und doch hinreichenden Benutzung der Quellen zeigt sich wirkliche Belesenheit an Stelle der prunkenden Fußnotenfülle weniger ausgereifter Autoren. Er stellt dann die Reiserzeugung dar und verweilt besonders bei den Gebieten, die den Reis zu einem Welthandelsartikel erst zu machen vermögen, den Überschußgebieten. Da von der Erzeugung der drei großen Überschußgebiete Birma, Siam und Französisch-Indochina namhafte Teile von den Fehlgebieten in Anspruch genommen werden, be-

durften die Verhältnisse auch dieser Fehlgebiete einer eingehenden Untersuchung. Die dann noch verbleibende Reismenge wandert in überwiegender Menge nach Europa. Von den rund $1^1/_2$ Millionen Tonnen europäischer Reiseinfuhr entfallen nahezu 400 000 Tonnen durchschnittliche Einfuhr auf Deutschland; seit 1887 nahm es unter den europäischen Einfuhrländern den ersten Platz ein; seit 1897 hörte jedoch die Steigerung auf. Holland, Österreich-Ungarn und Frankreich zeigen seitdem eine auffallende Entwicklung.

Im deutschen Reiseinfuhrhandel hatte Bremen bis 1904 die Führung, die dann Hamburg übernahm. Von der Einfuhr geht ein Teil in den deutschen Verbrauch, ein Teil wird wieder ausgeführt und ein Teil wird bei der Verarbeitung Abfall.

Diese Verschiebungen sind vorzugsweise abhängig von der Gestaltung der Reismühlenindustrie, deren verschlungene Verhältnisse Schumacher mit einer musterhaften Ökonomie der Darstellung beschreibt.

Unberücksichtigt läßt der Verfasser die Handelsorganisation, die den Reis von den Erzeugungsländern in die Hände der letzten Verbraucher bringt. Allerdings ist der Reis infolge der großen sich in den Verkehr einschiebenden, zu erheblichem Teil in Europa gelegenen Reisindustrie nicht ein Welthandelsartikel wie viele andere, bei denen der Strom der Ware stetiger ist. Immerhin bedarf auch der Reis zur Sammlung, Führung und Verteilung umfangreicher Kräfte. Der Privatwirtschaftler möchte gerade diese in ihrer Wirkung und in ihren Kosten sehen. Untersuchungen über Preisspannungen zwischen den Etappen sind dazu unerläßlich. Auf diese Gegenstände geht der Verfasser nicht ein; sie gehören offenbar nicht zu dem ihm vorschwebenden Problem.

Kolisch, Prof. Ludwig. **Sprachen und Weltverkehr** (Puklikationen der Exportakademie). Wien (Verlag der Exportakademie) 1918. 18 Seiten.

Dymowski, Dr. Tad. v. **Die Kapitalverhältnisse der schweizerischen Versicherungs-Gesellschaften.** (Mitteilungen aus dem handelswissenschaftl. Seminar der Universität Zürich, herausgegeb. von Prof. Dr. Bachmann †, Heft 34, Sonderabdr. aus der Schweiz. handelswiss. Zeitschr.) Zürich (Schultheß & Co.) 1917. 22 Seiten.

Müller, cand. oec. H. Ch. **Die Union Financière de Genève.** (Mitteilungen aus dem handelsw. Seminar der Universität Zürich, herausgegeb. von Prof. Dr. Bachmann, Heft 35, Sonderabdr. aus der Schweiz. handelsw. Zeitschr.) Zürich (Schultheß & Co.) 1917. 15 Seiten.

Esser, Robert, Dr. jur. h. c. Geh. Justizrat. **Bildet eine Zuwendung, die die Generalversammlung aus dem Reingewinn einem selbständigen Wohlfahrts-Institut gewährt, eine Rücklage für die Aktiengesellschaft?** Bonn (A. Marcus u. E. Webers Verlag) 1918. 12 Seiten.

Doerr, Alexander, Direktor der höheren Handelsschule und kaufmännischen Pflichtfortbildungsschule zu Elberfeld. **Grundriß der Handelskunde (Handelsbetriebslehre).** 3. Aufl. Leipzig und Berlin (B. G. Teubner) 1917. 138 Seiten und eine Zonenkarte. Preis brosch. ℳ 1.60.

Deumer, Dr. Robert. **Das Hamburger Hypotheken-Kreditwesen.** (Hamburgische Forschungen, wirtschaftl. u. polit. Studien aus hanseatischem Interessengebiet, 3. Heft.) Hamburg, Braunschweig, Berlin (Georg Westermann). 123 Seiten, Preis nicht gebunden ℳ 4.50.

Das hamburgische Kreditwesen ist ebenso wie das hamburgische Zahlungswesen vielfach eigene Wege gegangen und weist erhebliche Unterschiede gegenüber dem übrigen, mehr einheitlichen Deutschland auf. Abhandlungen, die die besonderen hamburgischen Verhältnisse monographisch darstellen, sind daher sehr zu begrüßen. Das gilt für den vorliegenden Fall ganz besonders, weil der Verfasser in seiner Darstellung überall Vergleiche, namentlich mit berlinischen Verhältnissen zieht. Als hamburgische Eigentümlichkeiten im Hypotheken-Kreditwesen sind zu nennen: Die Feststellung der Mündelsicherheit nach dem Grundsteuerwert, diese wieder beruhend auf den Mieten, der besondere Begriff der Sparkassenhypothek, bis zu einem Drittel des Gesamtsteuerwertes reichend, die nicht befristete Kreditdauer mit sechsmonatiger Kündigungsfrist, die Diskonthypotheken, die Zersplitterung der Hypotheken, auch der erststelligen in mehrere Einheiten, die geringe Bedeutung des Damno, der Abschlußprovision u. dgl., die Beliebtheit der Grundrenten. Besonders lehrreich ist die Darstellung der hamburgischen Kreditvermittlung, aus der heraus die hamburgischen Sonderverhältnisse sich vorzugsweise erklären. Das hamburgische Hausmaklerwesen ist besonders gut ausgebildet und versieht auch die Hypothekenvermittlung; üblich ist eine Provision von 2 ‰ vom Geldgeber und 2—2½ ‰ vom Grundeigentümer. Unter den Geldgebern treten die Hypothekenbanken stark zurück; der private Geldgeber steht im Vordergrunde. Einige spezielle Geldgeber und Vermittlungsanstalten spielen praktisch keine ausschlaggebende Rolle, sind aber wegen ihrer Organisationsform lehrreich. Die Anregungen des Verfassers zu einer Reform berühren nicht-hamburgische Kreise weniger, sind aber für den Hypothekenspezialisten von Bedeutung.

Ulrich, Konsul Leo, **Der Wirtschaftskrieg usw.** 3. Abt.: **Japan.** 182 Seiten. Preis geheftet ℳ 9.—.

Die kriegswirtschaftlichen Publikationen dieses reichen und arbeitsfreudigen Instituts, das mit dem Namen Harms verknüpft ist, bestehen in den seit Oktober 1915 dreimal wöchentlich erscheinenden „Kriegswirtschaftlichen Nachrichten“, den ebenfalls seit 1915 herausgegeben „Kriegswirtschaftlichen Untersuchungen“, von denen bisher 14 Hefte erschienen sind und neuerdings in größeren Materialsammlungen, die eine Darstellung der kriegswirtschaftlichen Maßnahmen des feindlichen Auslandes zum Ziele haben. Die erste Veröffentlichung dieser Art von Dr. W. Koch behandelt den Gegenstand in kürzerer Übersicht; die vorliegenden beiden umfangreichen Sammlungen enthalten alles erreichbare Material.

Neuendorff, Prof. Dr. R. **Praktische Mathematik.** (Aus Natur und Geisteswelt, 341. Bd.). 2. Aufl. Leipzig (B. G. Teubner) 1917. 106 Seiten. Preis in Halbleinwand ℳ 1.50.

Der Verfasser bespricht die graphischen Darstellungen, das Rechnen mit abgekürzten Zahlen, mit Tabellen, Logarithmentafel und Rechenschieber, die Zinseszinsrechnung und einige wichtige praktische Fälle der Wahrscheinlichkeitsrechnung.

Meyer, Prof. Dr. **Das Akzept. Die Annahme des Wechsels und der Anweisung.** Berlin (J. Guttentag, G. m. b. H.) 1918. 25 Seiten.

Die Schrift ist aus dem rein juristischen, auch dem Nichtjuristen verständlichen Bedürfnis geboren, die Rechtsnatur des Akzepts deutlich und klar zu erkennen und zu formulieren.

Koch, Dr. Ing., Waldemar, z. Z. stellv. Direktor des Königl. Instituts für Seeverkehr und Weltwirtschaft an der Universität Kiel. **Handelskrieg und Wirtschaftsexpansion. Überblick über die Maßnahmen und Bestrebungen des feindlichen Auslandes zur Bekämpfung des deutschen Handels und zur Förderung des eigenen Wirtschaftslebens.** Jena (Gustav Fischer) 1917. 283 Seiten, Preis kartoniert ℳ 5.50.

Schuster, Ernst und **Wehberg,** Dr. Hans. **Der Wirtschaftskrieg. Maßnahmen und Bestrebungen des feindlichen Auslandes zur Bekämpfung des deutschen Handels und zur Förderung des eigenen Wirtschaftslebens.** Herausgegeben vom Institut für Seeverkehr und Weltwirtschaft, Kiel. 1. Abt.: **England.** Jena (Gustav Fischer) 1917. 398 Seiten. Preis geheftet ℳ 13.50.

Die beiden Sammlungen von Koch und Schuster-Wehberg sind willkommene Zusammenstellungen für die zahlreichen von feindlichen Maßnahmen betroffenen Firmen, die im Auslande Niederlassungen, Tochterunternehmungen u. dgl. unterhalten haben. Beide Bände enthalten am Schlusse ein Sachregister, das diesen Firmen ein rasches Nachschlagen erlaubt. Geschäftlichen Interessenten tut außerdem ein Sachregister, in dem sich u. a. alle von Zwangsmaßregeln betroffenen Waren finden, gute Dienste. Besonders empfehlen möchte ich die Sammlung den Kollegen, die als Aufsichtspersonen, Zwangsverwalter und Liquidatoren von in Deutschland befindlichen feindlichen Vermögen tätig sind. Der Charakter der deutschen Maßnahmen als Vergeltungsmaßregeln macht es wünschenswert, über Art und Intensität des ausländischen Vorgehens unterrichtet zu sein.

Hilbert, Dr. Hans, Assistent an der Wissenschaftl. Statistischen Abteilung der Reichsbank in Berlin. **Technik des Versicherungswesens** (**Versicherungs-Betriebslehre**). Berlin und Leipzig (G. J. Göschensche Verlagshandlung, G. m. b. H.) 1914. 157 Seiten.

Der Verfasser behandelt in vier Abschnitten

1. die Organisation des Versicherungsgewerbes,
2. die technische Durchführung einer Versicherung,
3. die technische Behandlung der wichtigsten Versicherungszweige,
4. die Lebensversicherungsgesellschaften als Kreditinstitute.

Im ersten Abschnitt schildert Hilbert die Organisationsformen, die öffentlichen und privaten Versicherungsanstalten, die innere und äußere Organisation. Die Gliederung des Stoffes ist hier in den Teilen II und III nicht so wohl gelungen wie in den übrigen Kapiteln.

Im zweiten Abschnitt wird gezeigt, wie der Abschluß der Versicherung sowohl auf seiten der Anstalt als auch auf seiten des Versicherungsnehmers vonstatten geht, wie die Prämienzahlung vonstatten geht, wie Veränderungen des Vertrages, des Gefahrenzustandes oder des Versicherungswertes gehandhabt werden und welche Maßnahmen bei Eintritt des Schadensfalles zu treffen sind. Die dem ersten Abschnitt angehörende Buchführung wird nur gestreift.

Der dritte, besonders ausführliche Abschnitt behandelt von den einzelnen Versicherungsarten: Leben, Renten, Unfall, Haftpflicht, Feuer, Transport, Hagel, Vieh, Einbruch.

Fischer, Prof. P. B. und **Zühlke,** Direktor Dr. P. **Deutschland und der Weltkrieg. Tatsachen und Zahlen aus drei Kriegsjahren 1914—1917.** Leipzig (B. G. Teubner). 117 Seiten. Preis steif geheftet ℳ 1.60.

Lietzmann, Dr. W., Direktor der Oberrealschule in Jena. **Was ist Geld?** (Mathematisch-physikalische Bibliothek, Heft 30.) Leipzig und Berlin B. G. Teubner) 1918. 55 Seiten. Preis kart. ℳ 1.—.

Autech, Hans, Beamter der Anglo-Österr. Bank in Wien. **Lehrbuch zur Selbstvorbereitung für die Bankprüfung.** Wien (Komm.-Verlag Moritz Perles) 1916. 243 Seiten. Preis nicht gebunden Kr. 8.—.

Scholtz, C. **Deutschlands Lage beim Frieden.** Berlin (W. Büxenstein, Druckerei und Deutscher Verlag, G. m. b. H.) SW 48, 1918. 44 Seiten.

Fischer, Dr. Johannes, Amtsrichter. **Kriegsgesetze auf dem Gebiete des Zivil- und Prozeßrechts, für die gerichtliche Praxis zusammengestellt.** (Guttentagsche Sammlung Nr. 29.) Berlin (J. Guttentag, G. m. b. H.) 1918. 194 Seiten.

Die Gesellschaft für Warenkunde in Hamburg. Hamburg (Selbstverlag) 1918.

Die 1917 gegründete Gesellschaft macht in dieser Veröffentlichung ihre Absichten einem weiteren Kreise bekannt. Der durch seine Arbeiten zur Begründung einer wissenschaftlichen Warenkunde bekannte Mannheimer Dozent Prof. Dr. Pöschl hat es übernommen, das wissenschaftliche Ziel der Gesellschaft im einzelnen zu bestimmen. Man kann das Forschungsziel dahin bezeichnen: Zur Wissenschaft von den Waren tragen sehr viel Disziplinen Teilstücke bei; ihnen soll die wissenschaftliche Warenkunde das geistige Band geben.

Das schweizerische Bankwesen im Jahre 1916. Bearbeitet vom Statistischen Bureau der Schweizerischen Nationalbank. Bern (Buchdruckerei Stämpfli & Co.) 1918. 61 Seiten. 4°.

Münz, Dr. H. **Wirtschaftslehre für Kaufleute und Gewerbetreibende.** Eine Einführung in die Handelswissenschaft. Dortmund (Fr. Wilh. Ruhfus). Ohne Jahr. 354 Seiten.

Lotz, Dr. Walther, Prof. an der Universität München. **Finanzwissenschaft.** Tübingen (J. C. Mohr) 1917. 839 Seiten. Nicht gebunden. Subskriptionspreis ℳ 6.—.

Gruner, Dr. jur. h. c., Wirkl. Geh. Rat, Präsident a. D. des Kaiserl. Aufsichtsamts für Privatversicherung. **Die Arbeitslosenversicherung auf der Grundlage des Sparzwanges.** (Veröffentl. des deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft, Heft 28.) Berlin (Ernst Siegfried Mittler & Sohn) 1918. 75 Seiten.

Holländer, Dr. Albert. **Die Einwirkung des Krieges auf überseeische vor dem Kriege geschlossene Abladegeschäfte.** (Hamburgische Forschungen, wirtschaftliche und politische Studien aus hanseatischem Interessengebiet, herausgegeben von K. Rathgen und F. Stuhlmann, 5. Heft.) Hamburg, Braunschweig, Berlin (G. Westermann). 128 Seiten.

Nußbaum, Dr. Arth., Rechtsanwalt, Privatdozent an der Univers. Berlin. **Die Börsengeschäfte.** (Sonderabdruck aus dem von Victor Ehrenberg herausgegeb. Handbuch des ges. Handelsrechts.) Berlin (O. R. Reisland) 1918. 154 Seiten. Preis nicht gebd. ℳ 5.60.

Der überaus fleißige Verfasser beschäftigt sich hier mit einem Gegenstande, dessen er im Gegensatz zu sehr vielen anderen Autoren vollkommen Herr ist. Nußbaum war um so mehr für die Bearbeitung prädestiniert, als er in der Lage ist, die wirtschaftlichen Erscheinungen in ihrer wirtschaftlichen Bedingtheit zu sehen. Diese besonderen Vorzüge des Verfassers treten auch in der vorliegenden Schrift zutage, aber leider nicht in dem Grade, wie der vom Verfasser durch seine bisherigen Schriften erwartungsvoll gestimmte Leser hoffen dürfte. Das, was hier geleistet sein wollte, war doch, das börsenmäßige Spekulationsgeschäft in seinen volkswirtschaftlichen guten und schlechten Wirkungen zu zeigen, um den Standpunkt des Gesetzgebers, den wirklichen sowohl wie den erwünschten, zu gewinnen. Das ist nicht ohne beachtenswerte Darlegungen versucht worden; aber alle Erwartungen erfüllt dieser Teil der Darstellungen nicht.

Der zweite Hauptteil, der sich mit der Rechtswirksamkeit der Börsengeschäfte befaßt, scheint dagegen eine vorzügliche Leistung zu sein. Das letzte Wort darüber gebührt dem Spezialjuristen.

Über die gesetzgeberische und gerichtliche Behandlung der Differenzgeschäfte legt Nußbaum dar, daß bis 1892 einem Differenzgeschäft das Kennzeichen des Spiels innewohnte, wenn die Parteien übereinstimmend erklärt hatten, daß das Geschäft auf Differenz, nicht auf Erfüllung hinausging. Seit 1892 fand das Reichsgericht den Spielcharakter als vorliegend, wenn aus den Umständen sich der Parteiwille als lediglich auf Differenzzahlung zielend ergab.

Das Börsengesetz von 1897 ging dann nicht nur gegen das Differenzgeschäft, sondern gegen einen erheblichen Teil des ganzen Termingeschäfts vor; der Terminhandel in Getreide- und Mühlenfabrikaten und Industriepapieren wurde verboten; die Rechtswirksamkeit der noch erlaubten Geschäfte hing ab von der Eintragung

der Parteien in das „Börsenregister". 1908 fiel das Börsenregister; die Parteien müssen nur noch handelsregisterlich eingetragen sein; die erlaubten Differenzgeschäfte wurden wesentlich erweitert. Die alte Kampfesstimmung des Reichsgerichts machte dem Formalismus Platz, wodurch die Lage der Effektenbörse über die Absichten des Gesetzgebers hinaus verbessert, diejenige der Warenbörsen verschlechtert wurde. Außer dem Börsengesetz sind §§ 762 und 764 B. G. B. für Differenzgeschäfte zu beachten.

Dieser Werdegang wird im einzelnen dargelegt und so, was angesichts der noch nicht ganz abgeschlossenen Wandlungen wichtig ist, die herrschende Rechtsprechung im Flusse, in ihrer Tendenz gezeigt. Nach einer Darstellung des Sachverhalts im allgemeinen teilt der Verfasser ein in vollverbindliche, beschränkt verbindliche, unverbindliche und verbotene Börsentermingeschäfte.

Nußbaum, Dr. Arthur, Privatdozent an der Universität Berlin. **Die gesetzliche Neuordnung des Schiedsgerichtswesens.** Denkschrift im Auftrage u. unter Mitwirkung der Handelskammer Berlin. Berlin (Julius Springer) 1918. 85 Seiten.

Die Berliner Handelskammer behauptet in dem an das Reichsjustizamt gerichteten Begleitschreiben zu der Denkschrift, daß in gewerblichen Kreisen die Neigung, Rechtsstreitigkeiten schiedsrichterlich auszutragen, zunehmen. Zwar habe es nicht an Warnungen gegenüber dieser Entwicklung gefehlt, aber die Notwendigkeit der Entlastung der ordentlichen Gerichte namentlich infolge des Krieges weise auf diesen Weg als auf den billigsten und besten hin. Es erscheint mir als verfrüht, diese Meinung der Handelskammer als erwiesen anzusehen.

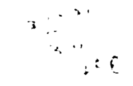
Nußbaum legt dar, daß die Vorschriften der Zivilprozeßordnung über das Schiedsgerichtswesen nicht auskömmlich sind. Das Verfahren sei zu verwickelt, zu langwierig und zu teuer; besonders die Bestimmungen über Anfechtung und Vollstreckbarkeit seien zweckwidrig; ein sachlich und formell ordnungsmäßiger Schiedsspruch bedürfe einer Vollstreckungsklage vor dem ordentlichen Gericht. Außerdem rufen die Vorschriften über Abfassung, Zustellung und Niederlegung des Schiedsspruches infolge ihrer Umständlichkeit und Überstrenge leicht Nichtigkeit hervor. Bei Zustandekommen eines Vergleichs vermehren sich die Schwierigkeiten. Die Schwierigkeiten des Beweisverfahrens seien beträchtlich. Das Gesetz berücksichtige vor allem nicht den großen Unterschied zwischen Gelegenheitsschiedsgerichten und den ständigen Schiedsgerichten der Berufsverbände, Börsen, Handelskammern u. dgl. Allein die Berliner Handelskammer hat annähernd ein Dutzend derartiger Schiedsgerichte für verschiedene Waren gebildet.

Derartige Schiedsgerichte haben sich als eine nützliche Einrichtung erwiesen. Andererseits haben sich auch Mängel gezeigt. Wenn Nußbaum meint, daß sie fast ausschließlich den Gelegenheitsschiedsgerichten anhaften, so muß darauf hingewiesen werden, daß ständige Schiedsgerichte sehr leicht ein Instrument werden, großkapitalistische und andere bestehende Wirtschaftsmächte zu fördern; es kann vorkommen, daß dem kleinen, aufstrebenden Kaufmann eine schiedsrichterliche Rechtsprechung begegnet, die, vielleicht unbewußt, auf Beeinträchtigung des Jungen und Förderung des Alten hinausläuft. Die Handelskammern als Veranstalter von ständigen Schiedsgerichten bieten gegenüber dieser Gefahr keine hinreichenden Garantien. Es emp-

fiehlt sich, die Vorschläge der Denkschrift nach dieser Richtung hin sorgfältig zu prüfen.

Nußbaum stellt in dem angefügten Gesetzentwurf geltende Fassung und Neufassung gegenüber und fügt seinen Vorschlägen eine ausführliche Begründung bei. Die wesentlichsten Veränderungsvorschläge umfassen die §§ 1040 ff. Nach geltendem Recht findet die Zwangsvollstreckung aus einem Schiedsspruche nach gerichtlichem Vollstreckungsurteil statt; dieses erfolgt nicht, wenn ein Grund vorliegt, aus welchem die Aufhebung des Schiedsspruchs beantragt werden kann; dieser Gründe zahlt § 1041 der Zivilprozeßordung sechs auf. Nußbaum will, daß das Vollstreckungsurteil des Schiedsspruches auf Antrag und nicht erst auf Klage erfolgen, und daß erst dann die Anfechtung des Schiedsspruches aus den angegebenen sechs Gründen anheben soll. Die weiteren Abänderungsvorschläge, die namentlich Vergleiche und Kosten berühren, sind von minderer Wichtigkeit. Die weiteren und besonders umfassenden Vorschläge Nußbaums zielen auf eine Sonderstellung von ständigen Schiedsgerichten ab. Als Veranstalter solcher Schiedsgerichte sollen die Handels-, Landwirtschafts- und Handwerskammern und andere durch die Landesregierung dazu ermächtigte Körperschaften gelten. Dieselben Körperschaften sollen innerhalb ihres Wirkungskreises auch Schiedsgerichte von Verbänden u. dgl. genehmigen können. Von den Mitgliedern eines ständigen Schiedsgerichts muß wenigstens eins zum Richteramt befähigt sein. Anwälte können weder durch die Schiedsgerichtsordnung, noch durch Beschluß des Schiedsgerichts ausgeschlossen werden. Das ständige Schiedsgericht soll zur Vereidigung von Zeugen und Sachverständigen befugt sein. Die Vollstreckung der Urteile des ständigen Schiedsgerichts soll erleichtert werden. Unter gewissen Voraussetzungen und bis zu gewissem Grade sollen auch ausländische Schiedsgerichte die Rechtsvorteile inländischer genießen können.

Ein Teil dieser Vorschläge geht zweifellos zu weit. Dagegen, daß die ständigen Schiedsgerichte einer Erleichterung ihrer schiedsrichterlichen Tätigkeit bedürfen, wird kaum etwas einzuwenden sein. Aber in diesem Falle bedarf das ständige Schiedsrichterwesen einer sehr straffen Beaufsichtigung. Davon, daß Handelskammern derartige Schiedsgerichte mit wesentlich verstärkten Vollmachten ohne zentrale Genehmigung und Beaufsichtigung begründen und sogar die gleichen Vollmachten den Verbandsschiedsgerichten zuwenden können, wird hoffentlich keine Rede sein. Es könnte dann soweit kommen, daß ein Kartell sich ein Schiedsgericht von einer Handelskammer genehmigen läßt, in alle Lieferungsverträge die Schiedsgerichtsklausel bringt und die Abnehmer noch rechtloser macht als sie heutzutage, bei der Rigorosität ausgeklügelter und völlig einseitiger Lieferungsbedingungen schon sind.



Gewinn- und Verlustrechnung mit besonderer Darstellung des Konjunkturgewinns und des Betriebsgewinns.

Von Fritz Backofen, Mittweida.

Einleitung.

Die Gewinn- und Verlustrechnung kaufmännischer Unternehmungen weist die positiven und negativen Erfolge, die durch Preisschwankungen und diejenigen, die durch die Betriebstätigkeit erzielt wurden, gewöhnlich vereinigt auf. Dadurch wird die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit einer Unternehmung nach ihren verschiedenen Ursachen nicht deutlich gemacht.

Der Einfluß der Konjunktur auf den Gewinn ist um so größer, je größer die Schwankungen der Preise der Umsatzgüter sind. Es gibt Gewerbszweige, in denen diese Schwankungen sehr bedeutend sind. Zu diesen gehört besonders die Baumwollindustrie. Ihr soll das den folgenden Darlegungen zugrunde gelegte Beispiel entnommen werden.

An der Bremer Baumwollbörse waren in den Jahren 1903—12 die Jahresdurchschnittspreise für greifbare Ware gegen bar für amerikanische Baumwolle (Middling Upland) und indische Baumwolle (Good Oomrawuttee) in dz und ℳ folgende [1]):

Bremen	1903	04	05	06	07	08	09	10	11	1912
Middling Upland .	114.8	124.3	97.2	113.6	121.5	107.2	119.8	151.7	134.8	120.2
Good Oomrawuttee .	78.3	96.3	78.7	86.1	82.—	79.5	91.9	111.8	114.3	102.5

Der Preisunterschied zwischen 1909 und 1910 betrug über 30 ℳ für einen dz oder bis etwa 30 % des Wertes.

Ähnliche Schwankungen wie an den Jahresdurchschnittspreisen lassen sich auch an den täglichen Notierungen feststellen. Bei Aufstellung dieser

[1]) Die Preise sind dem Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich von 1913 entnommen.

Arbeit standen mir zehn englische Notierungen aus der Zeit vom 17. 4. bis 3. 5. 17 zur Verfügung. Die in dieser Zeit an der Liverpooler Börse notierten Preise sind aus folgender Aufstellung ersichtlich. Bei dieser Tabelle ist vorauszuschicken, daß für jeden Monat Kurse notiert werden. Aus den Notierungen von je drei Monatskursen wurde das arithmetische Mittel gezogen. Die englischen Notierungen sind in Pfennige umgerechnet und verstehen sich für 1 kg.

Tabelle 1. Amerikanische Baumwolle.

1917	Durchschnitts-Notierung für Mai-Juli	Durchschnitts-Notierung für 4—6 Mon. später lieferbare Ware August-Oktober	Durchschnitts-Notierung für 7—9 Mon. später lieferbare Ware Nov.-Jan. 1918	Durchschnitts-Notierung für 10—12 Mon. später lieferbare Ware Febr.-April 1918
17. 4.	233.—	224.8	218.—	216.6
18. 4.	226.6	219.2	212.8	211.6
20. 4.	220.8	213.6	207.—	205.6
23. 4.	230.6	222.6	216.—	214.6
25. 4.	231.4	224.2	217.6	215.8
26. 4.	234.—	226.6	219.8	218.2
30. 4.	234.8	224.6	219.4	218.—
1. 5.	238.6	228.—	222.8	221.4
2. 5.	236.—	226.4	220.8	219.4
3. 5.	237.4	227.4	222.6	221.4

Ein Jahr später, am 8. 4. 18, für welchen Zeitpunkt also die Notierungen der vierten Spalte Geltung haben müßten, war jedoch der Preis für amerikanische Lokoware in gleicher Umrechnung 481.47 ₰ für 1 kg, bereits 18 Tage später, am 26. 4. 18 war der Wert für 1 kg um 60 1/4 ₰ gesunken, der Preis betrug 421.22 ₰ für 1 kg. (Preisnotierung in Liverpool für Lokoware am 8. 4. 18 für 1 ℔ engl. = 25.49 d, am 26. 4. 18 = 22.30 d) (Siehe Tabelle 2.)

Nach dieser Aufstellung besteht zwischen dem 20. und 26. April ein Preisunterschied von 52.8; 51.—; 45.2 und 40.6 ₰ für 1 kg ägyptische Baumwolle.

An Hand dieser Zahlen kann man sich leicht vorstellen, daß durch günstiges oder ungünstiges Ein- und Verkaufen große Gewinne bzw. Verluste entstehen können. Ähnlichen Preisschwankungen wie Baumwolle unterliegen auch andere Großhandelswaren.

Wenn wir den Versuch machen, den Gewinn einer Unternehmung in Betriebsgewinn und Konjunkturgewinn zu scheiden, so läuft die Rechnung auf eine Eliminierung der Preisschwankungen hinaus. Eine solche soll im

Tabelle 2. Ägyptische Baumwolle.

1917	Notierung für greifbare Ware	Notierung für Juli	Notierung für Oktober	Notierung für November
17. 4.	471.2	453.4	424.—	433.6
18. 4.	461.8	443.8	414.6	424.—
20. 4.	438.2	419.4	389.2	399.6
23. 4.	477.8	454.2	403.2	411.8
25. 4.	482.6	460 —	426.8	431.8
26. 4.	491.—	470.4	434.4	440.2
30. 4.	473.2	459.—	433.6	433.6
1. 5.	469.4	455.2	426.8	426.8
2. 5.	460.—	447.6	414.6	414.6
3. 5.	451.4	439.2	405.2	405.2

folgenden versucht werden. Dabei ist aber wohl zu beachten, daß nur die Preise für das Hauptmaterial berücksichtigt werden. Auch die Preise für Hilfsmaterialien und selbst die Löhne und Kapitalzinsen sind Schwankungen unterworfen; diese aber können nicht eliminiert werden; die Einflüsse derartiger Schwankungen sind vielmehr als Betriebsergebnis behandelt. Ebenso ist die Spanne zwischen Materialpreis und Produktenpreis bei Eliminierung der Materialpreisschwankungen eine Art Konjunktureinfluß. Dieser Konjunktureinfluß ist ebenfalls als Betriebsergebnis gerechnet.

Man stelle sich vor, daß eine Weberei nur im Lohn arbeite. In diesem Falle hätte sie mit den Materialpreisschwankungen nichts zu tun. Wohl aber würde bei starker Inanspruchnahme der Webereien durch Markteinflüsse ihr Gewinn steigen, und dieser Gewinn wäre Konjunkturgewinn besonderer Art. Dieser Konjunkturgewinn ist hier dem Betriebsgewinn zugerechnet.

In dem gewählten Beispiel, einem Webereibetrieb, werden Baumwollgarne zu Geweben verarbeitet. Das Konjunkturergebnis läßt sich hier nur feststellen, wenn das in den verkauften Waren enthaltene Gewicht der Garne ermittelt worden ist, da die Rohstoffe in kg (bzw engl. ℔) an der Börse notiert werden. Enthalten die in unserem Betrieb hergestellten Gewebe Garne verschiedenen Ursprungs, d. h. Garne, für deren Rohstoffe es besondere Börsennotierungen gibt, so ist in diesem Falle das Gewicht der in den Geweben enthaltenen verschiedenen Garnarten festzustellen. Für unser Beispiel wählen wir Garne aus amerikanischer, ägyptischer und indischer Baumwolle. Da jeder einzelne Monat seine besonderen Preis-

notierungen hat, so müssen die gekauften und verkauften Mengen auf die Monate, an denen sie zu liefern sind, verteilt werden. Zur Veranschaulichung unserer Rechnung genügt die Scheidung in Quartale; es ist dann der für die Quartale gültige Durchschnittspreis aus drei Monaten zu berechnen, was in Tabelle 1 für amerikanische Baumwolle bereits geschehen ist.

Ehe das Konjunkturergebnis ermittelt werden kann, müssen zuvor die Verkäufe und Einkäufe aufgezeichnet werden.

1. Aufzeichnung der Verkäufe.

Die Aufzeichnung der Verkäufe ist in den Tabellen 3—5 durchgeführt. In Tabelle 3 werden die einlaufenden Bestellungen täglich eingetragen. In dieser Tabelle gibt Spalte 4 die verkaufte Stückzahl an. Aus den nächsten drei Spalten ist ersichtlich, wieviel kg und was für Baumwolle ein Stück enthält. In den übrigen Spalten sind die für die Verkäufe erforderlichen Garnmengen, getrennt nach ihrem Ursprungsland, auf die Quartale verteilt.

Am Ende des Tages werden die in Tabelle 3 aufgezeichneten verkauften Gewichtsmengen addiert und in die Tabelle 4 übertragen. In ihr werden die innerhalb des Monats täglich verkauften Mengen gesammelt und zu einem Monatsergebnis zusammengestellt.

In Tabelle 4 sind die an den einzelnen Tagen für jedes Quartal (bzw. für jeden Monat) notierten Preise einzutragen. Die in unserer Tabelle eingesetzten Preise sind den Preistabellen (Nr. 1 und 2) entnommen. Die in Tabelle 1 angegebenen Durchschnittsnotierungen für die Monate Mai-Juli sollen in Tabelle 4 Geltung für Verkäufe per sofort und I. Quartal, die Notierung für 4—6 Monate später lieferbare Ware Geltung für II. Quartal usw. haben. Das Ähnliche gilt für ägyptische Baumwolle. Indische Baumwolle ist weggelassen.

Nach Eintragung des Börsenpreises ist die in Tabelle 3 errechnete verkaufte Gewichtsmenge zu übertragen. Es wurden am 2. Januar nach den aus Tabelle 4 ersichtlichen Zahlen 10 000 kg per sofort und I. Quartal bei einem Börsenpreise von 233 ₰ p. kg für amerikanische Baumwolle = ℳ 23 300.— verkauft. Am folgenden Tage war die Preisnotierung 226,6 ₰ p. kg, die verkaufte Menge betrug 8000 kg = ℳ 18 128.—. An beiden Tagen wurden demnach 18 000 kg für ℳ 41 428.— verkauft, oder das kg zu 230,5 ₰. Der Durchschnitt der beiden Börsenpreise ist dagegen 129,8 ₰. Hieraus ergibt sich: Werden ungleiche Mengen bei verschiedenen Preisen verkauft (gekauft), so hat die verkaufte (gekaufte) Menge einen anderen Durchschnittspreis als die der Berechnung zugrunde gelegten Preise.

Tabelle 3. Aufzeichnung der täglichen Verkäufe.

Januar 19 . .

Monatsdatum	Kommissions-Nr.	Bezeichnung der Ware	Verkaufte Stückzahl	Gewicht per Stück: Amerikan. Baumwolle kg	Gewicht per Stück: Ägyptische Baumwolle kg	Gewicht per Stück: Indische Baumwolle kg	Verkäufe für sofort u. I. Quartal: Stückzahl	Amerikan. Baumwolle kg	Ägyptische Baumwolle kg	Indische Baumwolle kg	II. Quartal: Stückzahl	Amerikan. Baumwolle kg	Ägyptische Baumwolle kg	Indische Baumwolle kg	III. Quartal: Stückzahl	Amerikan. Baumwolle kg	Ägyptische Baumwolle kg	Indische Baumwolle kg	IV. Quartal: Stückzahl	Amerikan. Baumwolle kg	Ägyptische Baumwolle kg	Indische Baumwolle kg
2.	1	XYZ	500	20	0,5	—	100	2000	50	—	200	4000	100	—	200	4000	100	—	—	—	—	—
"	2	NOP	200	15	—	16	—	—	—	—	100	1500	—	1600	100	1500	—	1600	—	—	—	—
"	11		1700				500	10000	2000	2000	700	12000	1000	3000	500	11000	1200	7000	—	—	—	—
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23

Tabelle 4. Zusammenstellung der täglichen

Monatsdatum	Für amerikanische Baumwolle											
	sofort u. I. Quartal			II. Quartal			III. Quartal			IV. Quartal		
	Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in ℳ	Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in ℳ	Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in ℳ	Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in ℳ
2	233.—	10 000	23 300	224.8	12 000	26 976	218.—	11 000	23 980	216.6		
3	226.6	8 000	18 128	219.2			212.8			211.6		
4	220.8	5 000	11 040	213.6			207.—			205.6		
5	230.6	40 000	92 240	222.6			216.—			214.6		
6	231.4	10 000	23 140	224.2			217.6			215.8		
8	234.—	20 000	46 800	226.6			219.8			218.2		
9	234.8	10 000	23 480	224.6			219.4			218.—		
10	238.6	30 000	71 580	228.—			222.8			221.4		
11	236.—	70 000	165 200	226.4			220.8			219.4		
12	237.4	20 000	47 480	227.4			222.6			221.4		
30												
	232.32	223 000	522 388	223.74	15 000	33 450	217.68	20 000	42 800	216.26	—	—
		234.26			223.—			214.—				

Die in Tabelle 4 aufgeführten zehn Zahlen ergeben für das I. Quartal einen Börsendurchschnittspreis von 232,32 ₰ p. kg, verkauft wurden 223 000 kg für ℳ 522 388.—, oder das kg zu 234,26 ₰, also das kg um 1,94 ₰ über dem Durchschnittspreis. Wenn in diesem Monat kein Konjunkturverlust entstanden sein soll, so dürfen die Eindeckungen zu keinem höheren Durchschnittspreise als 234,26 ₰ geschehen sein. Wären die Deckungskäufe zum Börsendurchschnittspreise abgeschlossen worden, so würde sich für das kg ein Gewinn von 1,94 ₰ ergeben; für den ganzen Posten bedeutet dies ein Gewinn von ℳ 4326,20. Am 4. Januar war nach unserer Tabelle die Notierung 220,8 ₰, wäre an diesem Tage im voraus die Eindeckung vorgenommen worden, so ergäbe sich ein Gewinn von 13,46 ₰ p. kg oder ℳ 30 015,80 für den ganzen Posten. Daß so hohe Gewinne (bzw. Verluste) in vielen Betrieben leicht vorkommen können, ist wohl nicht anzuzweifeln.

Tabelle 4 wird am Ende des Monats abgerechnet. Aus den Börsen-

Verkäufe zum Monatsergebnis.

Januar 19 . .

Für ägyptische Baumwolle

sofort u. I. Quartal			II. Quartal			III. Quartal			IV. Quartal		
Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in *M*	Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in *M*	Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in *M*	Tagespreis	Benötigte Garnmenge in kg	Börsenpreis f. den Posten in *M*
471.2	2 000	9 424	453.4	1 000	4 534	424.—	1 200	5 088	433.6		
461.8	4 000	18 472	443.8			414 6			424.—		
438.2	10 000	43 820	419.4			389.2			399.6		
477.8	5 000	23 890	454.2			403.2			411.8		
482.6	—	—	460.—			426.8			431.8		
491.—	—	—	470.4			434.4			440.2		
473.2	4 000	18 928	459.—			433.6			433.6		
469.4	—	—	455.2			426.8			426.8		
460.—	7 000	32 200	447.6			414.6			414.6		
451.4	8 000	36 112	439.2			405.2			405.2		
467.66	40 000	182 846	450.22			417.24			422.12		
	457.115										

preisen wird der Durchschnitt gezogen, die übrigen Spalten werden addiert. Die Zahlen unter den Additionsergebnissen zeigen an, zu welchem Durchschnittspreis die im Monat aufgezeichneten Gewichtsmengen verkauft worden sind. Die erhaltenen Ergebnisse werden wieder in eine neue Tabelle, die das Jahresergebnis zeigen soll, übertragen. Vergl. Tabelle 5. In dieser Aufstellung ist nur amerikanische Baumwolle angegeben, ägyptische und indische Baumwolle sind weggelassen. Es sind in diese Tabelle eine Menge beliebig gewählter Zahlen eingesetzt, wie sie in der Praxis vorkommen können, dabei ist angenommen, daß der Betrieb im Quartal ungefähr 350 000—400 000 kg Baumwollgarn verarbeiten kann.

Aus Tabelle 5 ist ersichtlich, welche Menge in jedem Monat und Quartal für das betreffende und die nächsten drei Quartale verkauft worden ist. Im I. Quartal wurden im Februar und März Verkäufe per IV. Quartal abgeschlossen, auch im II. Quartal sind im Juni für das drittnächste, also für das I. Quartal des neuen Geschäftsjahres Verkäufe abgeschlossen

Tabelle 5. Zusammenstellung der

19 . .

Monat	Amerikanische Baumwolle							
	I. Quartal				II. Quartal			
	Börsenpreis Durchschnitt	Verkaufspreis Durchschnitt	Verkaufte Menge kg	Summe ℳ	Börsenpreis Durchschnitt	Verkaufspreis Durchschnitt	Verkaufte Menge kg	Summe ℳ
Januar	232.32	234.26	223 000	522 388	223.74	223.—	15 000	33 450
Februar	223.—	222.—	30 000	66 600	212.—	214.—	10 000	21 400
März	238.—	240.—	90 000	216 000	232.—	235.—	25 000	58 750
	231.11	234.69	343 000	804 988				
April	212.—	—	—	—	214.—	214.—	10 000	21 400
Mai	248.—	—	—	—	260.—	266.—	300 000	798 000
Juni	262.—	258.—	10 000	25 800	256.—	257.—	60 000	154 200
					232.96	258.86	420 000	1 087 200
Juli	264.—	261.—	20 000	52 200	258.—	—	—	—
August	268.—	—	—	—	262.—	—	—	—
September	234.—	236.—	30 000	70 800	224.—	225.—	20 000	45 000
Oktober	212.—	211.—	20 000	42 200	206.—	205.—	10 000	20 500
November	222.—	225.—	40 000	90 000	213.—	214.—	20 000	42 800
Dezember	218.—	222.—	100 000	222 000	209.—	209.—	10 000	20 900
	237.77	228.64	220 000	503 000	228 66	215.33	60 000	129 200
Januar Vortrag	214 —	214.—	220 000	470 800	205.—	205.—	60 000	123 000
Januar								
Februar								
März								
April								

Monatsverkaufsergebnisse zum Jahresergebnis.

19 . .							
Amerikanische Baumwolle							
III. Quartal				IV. Quartal			
Börsenpreis Durchschnitt	Verkaufspreis Durchschnitt	Verkaufte Menge kg	Summe M	Börsenpreis Durchschnitt	Verkaufspreis Durchschnitt	Verkaufte Menge kg	Summe M
217.68	214.—	20 000	42 800	216.26	—	—	—
204.—	—	—	—	202.—	198.—	100 000	198 000
220.—	—	—	—	218.—	219.—	20 000	43 800
224.—	223.—	150 000	334 500	226.—	227.—	50 000	113 500
264.—	267.—	20 000	53 400	270.—	266.—	20 000	53 200
262.—	263.—	40 000	105 200	266.—	—	—	—
264.—	263.—	70 000	184 100	270.—	—	—	—
270.—	268.—	80 000	214 400	274.—	—	—	—
248.—	251.—	40 000	100 400	243.—	242.—	30 000	72 600
241.3	246.4	420 000	1 034 800				
197.—	—	—	—	216.—	217.—	100 000	217 000
205.—	206.—	40 000	82 400	228.—	226.—	20 000	45 200
202.—	202.—	10 000	20 200	222.—	223.—	60 000	133 800
201.33	205.2	50 000	102 600	236.77	219.28	400 000	877 100
199.—	199.—	50 000	99 500				

worden. Wenn am Jahresschluß das Konjunkturergebnis festgestellt und daraus ersehen werden soll, wie hoch der Konjunkturgewinn oder -verlust für das verflossene Geschäftsjahr war, so müssen die Verkäufe, die erst im folgenden Jahr zu erfüllen sind, von denen des alten Geschäftsjahres genau geschieden werden. Die im neuen Geschäftsjahr zu erfüllenden Verkäufe dürfen also nicht mit in die Jahresberechnung einbezogen werden, sondern sie kommen erst für die Berechnung des nächsten Jahresergebnisses in Frage, wenn nicht besondere Umstände, wie später gezeigt werden wird, doch für eine teilweise Berücksichtigung dieser Verkäufe sprechen. Die Scheidung der erfüllten von den noch zu erfüllenden Verkäufen ist erforderlich, da unser Konjunkturergebnis mit dem Betriebsergebnis verrechnet werden soll. Da der etwaige Gewinn, der sich auf Betriebs- oder Fabrikations- oder Warenkonto ergibt, nur durch die erfüllten Verkäufe entsteht, so würde man zu einem unrichtigen Ergebnis gelangen, wenn diese Trennung der Verkäufe nicht stattfände. Nach Tabelle 5 gehören zum neuen Geschäftsjahr 220 000 kg für das I. Quartal, für das II. Quartal 60 000 kg und für das III. Quartal 50 000 kg.

Die Abrechnung der Tabelle 5 erfolgt in gleicher Weise, wie die der Tabelle 4. Die Börsendurchschnittspreise sind zu ziehen, die verkauften Mengen mit den dazugehörigen Wertsummen werden addiert; die zweite Spalte in jedem Quartal gibt den Durchschnittspreis der verkauften Mengen an. Die hier erhaltenen Ergebnisse werden späterhin mit den Kaufergebnissen verrechnet, deshalb sind diese zunächst festzustellen.

2. Aufzeichnung der Käufe.

Die Aufzeichnung und Zusammenrechnung der eigenen Käufe geschieht in gleicher oder ähnlicher Weise, wie sie in den Tabellen 3—5 bei den Verkäufen dargestellt wurde. Die eigenen Käufe werden fast immer Zeitkäufe sein und diese häufig Spezifikationskäufe, d. h. die Bestellungen erfolgen in der Weise, daß (in unserem Beispiel mit dem Spinner) Menge, Sorte und Beschaffenheit der abzunehmenden Waren vereinbart wird, dem Käufer aber die Bestimmung überlassen bleibt, in welchen Maßen und Formen (Garne in verschiedenen Nummern) innerhalb eines gewissen Zeitraumes geliefert werden soll. Dabei wird regelmäßig für die bestimmten Zeiträume ein Grundpreis ausgeworfen und für die verschiedenen Formen oder Maße (Garnnummern) eine Überpreisskala festgesetzt.

Bei der Aufzeichnung der Käufe vereinfacht sich insofern die Rechnung, als hier das Gewicht, welches bei den Verkäufen berechnet werden mußte, bekannt ist. Die gekauften Mengen werden wie in Tabelle 3 auf

die betreffenden Monate oder Quartale, an denen sie vom Spinner zu liefern sind, verteilt. Die Käufe werden am Tages- bzw. Monats-, bzw. Jahresschluß, wie die Verkäufe in den Tabellen 3—5, zusammengestellt. Das Jahresergebnis der angenommenen Käufe ist aus den Zahlen der Tabelle 6 ersichtlich.

3. Ermittlung des Konjunkturergebnisses.

Nachdem die Zusammenstellung der Käufe und Verkäufe beendet ist, kann mit der Berechnung des Konjunkturergebnisses begonnen werden.

Wenn im abgelaufenen Jahr die gleiche Menge gekauft wie verkauft worden wäre, so brauchten zwecks Feststellung des Konjunkturergebnisses nur die Preissummen der Käufe und Verkäufe miteinander verglichen zu werden. Decken sich dann die beiden Preissummen nicht, so würde die Differenz Konjunkturgewinn bzw. -verlust, wenn die Verkauf- bzw. die Kaufsumme die größere ist, bedeuten. Der Fall, daß die gekauften und verkauften Mengen gleich groß sind, wird in der Praxis nicht eintreten, denn in einem Fabrikbetrieb wird stets ein gewisser Bestand an Rohstoffen, Halb- und Fertigfabrikaten vorhanden sein müssen. — In dem gewählten Beispiel ist angenommen, daß zur Aufrechterhaltung der Produktion ein Mindestbestand von 100 000 kg erforderlich ist. — Dieser unbedingt erforderliche Lagerbestand kann sich je nach der Abnahme der Ware oder nach dem Grad der Beschäftigung eher vergrößern. Durch Steigen oder Fallen der Preise gewinnt oder verliert nun dieser Lagerbestand an Wert, deshalb muß er in die Konjunkturberechnung mit einbezogen werden. Soll das Konjunkturergebnis unter Berücksichtigung des Lagerbestandes, der in die neue Rechnungsperiode zu übernehmen ist, festgesetzt werden, so muß der Preis des Tages, für den die Berechnung gelten soll, bekannt sein. — Die Abrechnung des Beispiels erfolgte am 31. Dezember, die Preisnotierung an diesem Tage für das neue Quartal sei 214 ₰ p. kg.

Das Jahreskonjunkturergebnis wird auf folgende Weise ermittelt: Die Menge der Käufe und Verkäufe der einzelnen Quartale mit den dazu gehörigen Preissummen werden addiert. Es ergibt sich:

	Käufe:				Verkäufe:			
I. Quartal	kg	470 000	für ℳ	1 078 300	kg	343 000	für ℳ	804 988
II. „	„	460 000	„ „	1 010 400	„	420 000	„ „	1 087 200
III. „	„	360 000	„ „	921 200	„	420 000	„ „	1 034 800
IV. „	„	410 000	„ „	884 300	„	400 000	„ „	877 100
I—IV. Quart.	kg	1 700 000	für ℳ	3 894 200	kg	1 583 000	für ℳ	3 804 088

Tabelle 6. Zusammenstellung der

19 . .

	Amerikanische Baumwolle							
	I. Quartal				II. Quartal			
Monat	Börsenpreis Durchschnitt	Kaufpreis Durchschnitt	Gekaufte Menge kg	Summe *M*	Börsenpreis Durchschnitt	Kaufpreis Durchschnitt	Gekaufte Menge kg	Summe *M*
Januar	232.32	230.—	300 000	690 000	223.74	223.—	100 000	223 000
Februar	223 —	227.—	150 000	340 500	212.—	215.—	200 000	430 000
März	238.—	239.—	20 000	47 800	232.—	231.—	50 000	115 500
	231.11	229.43	470 000	1 078 300				
April	212.—	213.—	50 000	106 500	214.—	216.—	100 000	216 000
Mai	248.—	248.—	50 000	124 000	260.—	259.—	10 000	25 900
Juni	262.—	—	—	—	256.—	—	—	—
					232.96	219.65	460 000	1 010 400
Juli	264.—	—	—	—	258.—	—	—	—
August	268.—	—	—	—	262.—	—	—	—
September	234.—	236.—	150 000	354 000	224.—	—	—	—
Oktober	212.—	214.—	50 000	107 000	206.—	208.—	100 000	208 000
November	222.—	222.—	50 000	111 000	213.—	—	—	—
Dezember	218.—	—	—	—	209.—	—	—	—
	237.77	229.29	350 000	802 500	228.66	208.—	100 000	208 000
Januar Vortrag	214.—	214.—	350 000	749 000	205.—	205.—	100 000	205 000
Januar								
Februar								
März								
April								

Monatskaufsergebnisse zum Jahresergebnis.

19 . .

Amerikanische Baumwolle							
III. Quartal				IV. Quartal			
Börsenpreis Durchschnitt	Kaufpreis Durchschnitt	Gekaufte Menge kg	Summe M	Börsenpreis Durchschnitt	Kaufpreis Durchschnitt	Gekaufte Menge kg	Summe M
217.68	215.—	20 000	43 000	216.26	214.—	30 000	64 200
204.—	—	—	—	202.—	201.—	120 000	241 200
220.—	—	—	—	218.—	220.—	80 000	176 000
224.—	225.—	40 000	89 000	226.—	228 —	70 000	159 600
264.—	263.—	90 000	236 700	270.—	—	—	—
262.—	260.—	60 000	156 000	266.—	—	—	—
264.—	262.—	100 000	262 000	270.—	—	—	—
270.—	269.—	50 000	134 500	274.—	—	—	—
248.—	—	—	—	243.—	243 —	20 000	48 600
241.3	255.89	360 000	921 200				
197.—	198.—	100 000	198 000	216.—	215.—	80 000	172 000
205.—	—	—	—	228.—	227.—	10 000	22 700
202.—	—	—	—	222.—	—	—	—
201.33	198.—	100 000	198 000	236.77	215.68	410 000	884 300
199.—	199.—	100 000	199 000				

Hierauf ist das Additionsergebnis der Verkäufe von dem der Käufe zu subtrahieren:

Käufe	kg 1 700 000	für	ℳ	3 894 200
·/. Verkäufe	„ 1 583 000	„	„	3 804 088
Bestand fürs neue Jahr	kg 117 000	für	ℳ	90 112

Nach dieser Rechnung verbleibt ein Lagerbestand von 117 000 kg mit dem Werte von 90 112 ℳ. Dieser Bestand von 117 000 kg ist in das neue Rechnungsjahr zu einem Preise (s. oben) von 214 ₰ p. kg = 250 380 ℳ zu übernehmen. Die Differenz dieser beiden Werte stellt das Konjunkturergebnis dar, in unserem Fall Gewinn.

Neuer Wert des Gegenstandes	ℳ	250 380
Alter „ „ „	„	90 112
Konjunkturgewinn für das verflossene Geschäftsjahr . . .	ℳ	160 268

Unter Benutzung der Zahlen der Tabellen 5 und 6 beträgt der Konjunkturgewinn für das verflossene Geschäftsjahr 160 268 ℳ.

Die Aufzeichnungen in den Tabellen 5 und 6 ermöglichen auch die Feststellung der Konjunkturgewinne und -verluste, die in den einzelnen Quartalen entstanden sind, und zwar bereits am Ende eines jeden Quartals. Durch diese Rechnung kann sich der Unternehmer eines Betriebes mehrmals im Laufe des Jahres über die in seinem Betriebe durch Konjunkturschwankungen entstandenen Gewinne und Verluste unterrichten.

Die folgende Tabelle zeigt die quartalsweise Berechnung dieser Gewinne und Verluste, dabei sind die vorhandenen Lagerbestände zu dem am Quartalsletzten für das neue Quartal notierten Preis von Quartal zu Quartal übernommen.

Diese Preise seien:

Notierung am	31. 3.	für das	II.	Quartal	= 236 ₰ p. kg
„ „	30. 6.	„ „	III.	„	= 260 „ „ „
„ „	30. 9.	„ „	IV.	„	= 242 „ „ „
„ „	31. 12.	„ „	I.	„ (s.o.)	= 214 „ „ „

Käufe im I. Quartal . . .	für das I. Quartal	kg 470 000	für	ℳ	1 078 300
·/. Verkäufe im I. Quartal .	„ „ I. „	„ 343 000	„	„	804 988
Lagerbestand	„ „ II. „	kg 127 000	für	ℳ	273 312
Der Bestand z. Börsenpreis von 236 ₰	„ „ II. „	„ 127 000	„	„	299 720
Gewinn des I. Quartals . .	. . . .			ℳ	26 408

Käufe im I. und II. Quartal	für das II. Quartal	kg	460 000	für ℳ	1 010 400
+ Lagerbestand	„ „ II. „	„	127 000	„ „	299 720
Verfügbarer Bestand . .	„ „ II. „	kg	587 000	für ℳ	1 310 120
·/. Verkäufe im I. u. II. Quart.	„ „ II. „	„	420 000	„ „	1 087 200
Lagerbestand	„ „ III. „	kg	167 000	für ℳ	222 920
Der Bestand z. Börsenpreis von 260 ₰	„ „ III. „	„	167 000	„ „	434 200
Gewinn des II. Quartals				ℳ	211 280
Käufe im I.—III. Quartal	für das III. Quartal	kg	360 000	für ℳ	921 200
+ Lagerbestand	„ „ III. „	„	167 000	„ „	434 200
Verfügbarer Bestand . .	„ „ III. „	kg	527 000	für ℳ	1 355 400
·/. Verkäufe im I.—III. Quart	„ „ III. „	„	420 000	„ „	1 034 800
Lagerbestand	„ „ IV. „	kg	107 000	für ℳ	320 600
Der Bestand z. Börsenpreis von 242 ₰	„ „ IV. „	„	107 000	„ „	258 940
Verlust des III. Quartals				ℳ	61 660
Käufe im I.—IV. Quartal	für das IV. Quartal	kg	410 000	für ℳ	884 300
+ Lagerbestand	„ „ IV. „	„	107 000	„ „	258 940
Verfügbarer Bestand . .	„ „ IV. „	kg	517 000	für ℳ	1 143 240
·/. Verkäufe im I.—IV. Quart.	„ „ IV. „	„	400 000	„ „	877 100
Lagerbestand	„ „ I. „	kg	117 000	für ℳ	266 140
Der Bestand z. Börsenpreis von 214 ₰	„ „ I. „	„	117 000	„ „	250 380
Verlust des IV. Quartals				ℳ	15 760

Nach dieser Rechnung ergibt sich für die einzelnen Quartale:

I. Quartal	Gewinn	ℳ 26 408		
II. „	„	„ 211 280	= ℳ	237 688
III. „	Verlust	ℳ 61 660		
IV. „	„	„ 15 760	= „	77 420
I.—IV. Quartal	Gewinn	(s. oben)	ℳ	160 268

Aus dieser Art der Berechnung ist zu ersehen, wieviel Gewinn oder Verlust[1]) in jedem Quartal entstanden ist. Dabei umfassen diese unmittelbaren Gewinne und Verluste solche Gewinne und Verluste, die durch günstiges oder ungünstiges Einkaufen, und solche, die durch Steigen

[1]) In den weiteren Ausführungen bedeutet Gewinn und Verlust stets Konjunkturgewinn und Konjunkturverlust.

oder Fallen der Preise den Wert des vorhandenen Lagerbestandes vermehrt oder vermindert haben, entstanden sind.

Das Entstehen von Gewinnen und Verlusten durch das Einkaufen liegt in der Hand des Unternehmers. Soll kein Gewinn oder Verlust entstehen, so muß der Unternehmer am gleichen Tage, an dem er verkauft hat, sich für die gleiche Menge eindecken. In der Praxis jedoch wird das oft nicht möglich sein. Auch wird der Unternehmer z. B. im voraus einkaufen, wenn er mit einem Steigen der Preise rechnet. Geschieht dann der Abschluß der Verkäufe bei einem höheren Preisstand, so ergibt sich Gewinn, bei niedrigeren Preisen Verlust. Erwartet er im anderen Fall einen Preisrückgang, so wird er versuchen, sich an einem günstigen späteren Zeitpunkt einzudecken und zunächst dem vorhandenen Lagerbestand so viel wie möglich zu entnehmen. Trifft seine Annahme zu, so entsteht Gewinn, bei weiterem Steigen der Preise Verlust.

Die durch den Einkauf entstandenen Gewinne und Verluste hängen von der Spekulation und der Handlungsweise des Unternehmers ab, dagegen steht er Gewinnen und Verlusten, die am Lagerbestand eintreten, mehr oder weniger machtlos gegenüber, denn der unbedingt erforderliche Lagerbestand bringt stets Gewinn durch Steigen, und stets Verluste durch Fallen der Preise.

Diese zwei Arten Gewinne und Verluste, die sich in obiger Rechnung in einer Zahl darstellten, voneinander zu scheiden und zu ermitteln, ist die nächste Aufgabe.

Nach Tabelle 6 betrugen die Käufe im I. Quartal für das I. Quartal 470 000 kg, die Verkäufe nach Tabelle 5 343 000 kg, der Überschuß der Käufe über die Verkäufe 127 000 kg = Lagerbestand für das II. Quartal. Die 470 000 kg wurden für 1 078 300 ℳ gekauft, demnach 127 000 kg davon für 291 370 ℳ, oder

	kg	470 000	für ℳ	1 078 300
./.	„	127 000	„ „	291 370
die Einkaufsmenge von	kg	343 000	für ℳ	786 930

Die Verkaufssumme für 343 000 kg betrug 804 988 ℳ. Da 343 000 kg für 786 930 ℳ gekauft und für 804 988 ℳ verkauft wurden, so ist die Verkaufssumme um 18 058 ℳ größer als die Einkaufssumme. Hiernach besteht im I. Quartal durch den Einkauf ein Gewinn von 18 058 ℳ. Es verbleibt der für das II. Quartal vorzutragende Lagerbestand von 127 000 kg mit dem Werte von 291 370 ℳ. Der Börsenpreis (s. oben) war am Ende des I. für das II. Quartal 236 ₰ per kg, demnach haben 127 000 kg den Wert von 299 720 ℳ. Der Wert des vorhandenen Lagers steigt um 8350 ℳ.

Das Konjunkturergebnis für das I. Quartal beträgt sonach:

1. Gewinn durch den Einkauf	ℳ	18 058
2. Gewinn durch Wertzunahme des Lagers .	„	8 350
	ℳ	26 408

Für das I. Quartal ergibt sich, wie in obiger Rechnung, ein Gesamtgewinn von 26 408 ℳ.

Die soeben durchgeführte Rechnung läßt sich auch für das II. Quartal anwenden. Im II. Quartal wurden 40 000 kg mehr gekauft als verkauft. Nach Tabelle 6 beträgt:

Die Einkaufssumme . .	von kg	460 000	= ℳ	1 010 400
demnach der Überschuß	„ „	40 000	= „	87 860
oder die Einkaufssumme .	für kg	420 000	= ℳ	922 540

Da die Verkaufssumme für die gleiche Menge 1 087 200 ℳ beträgt, so ist das Mehr der Verkaufssumme von 164 660 ℳ = Gewinn durch Einkauf.

Am Ende des II. Quartals sind die in diesem mehr gekauften 40 000 kg in das III. Quartal zu übernehmen. Der Börsenpreis war am Ende des II. für das III. Quartal 260 ₰ per kg. Der Wert der 40 000 kg steigt dadurch auf 104 000 ℳ, es ergibt sich durch die Wertzunahme des neu hinzugekommenen Lagerbestandes ein weiterer Gewinn von 16 140 ℳ. Außer diesem Bestand ist noch der aus dem I. Quartal übernommene Lagerbestand von 127 000 kg mit dem Werte von 299 720 ℳ vorhanden. Für diesen alten Bestand sind ebenfalls 260 ₰ per kg anzusetzen; er hat demnach einen Wert von 330 200 ℳ und bringt einen neuen Gewinn von 30 480 ℳ.

Das Konjunkturergebnis für das II. Quartal beträgt sonach:

Gewinn durch Einkauf	ℳ	164 660
Gewinn „ Wertzunahme des neuen Lagerbestandes . .	„	16 140
Gewinn „ „ „ alten „ . .	„	30 480
Gesamtgewinn des II. Quartals	ℳ	211 280

In das III. Quartal ist folgender Lagerbestand zu übernehmen:

167 000 kg à 260 ₰ per kg = ℳ 434 200.

Für das III. Quartal ist obige Rechnung nicht verwendbar, da weniger gekauft als verkauft worden ist. Die verkaufte Menge ist um 60 000 kg größer als die Einkaufsmenge. Es beträgt:

Die Verkaufssumme . .	von kg	420 000	= ℳ	1 034 800
demnach der Überschuß	„ „	60 000	= „	147 830
oder die Verkaufssumme .	für kg	360 000	= ℳ	886 970

Die gleiche Menge von 360 000 kg wurde für 921 200 ℳ gekauft, der Unterschied der beiden Summen von 34 230 ℳ bedeutet, da die Einkaufssumme die größere ist, Verlust durch den Einkauf.

Zur Deckung der fehlenden Verkaufsmenge werden 60 000 kg dem Lagerbestand entnommen. Wäre der vorhandene Lagerbestand von 167 000 kg unverändert ins IV. Quartal zu übernehmen, so müßten, da der Preis für das IV. Quartal mit 242 ₰ p. kg notiert ist, 18 ₰ p. kg abgeschrieben werden. Da aber hier bei fallendem Preise nicht die ganze Verkaufsmenge eingekauft und der Fehlbetrag dem vorhandenen Lager entnommen wird, so brauchen nur auf 107 000 kg 18 ₰ p. kg abgeschrieben zu werden; für die 60 000 kg verringert sich dieser Betrag, denn die Verkäufe wurden (Tabelle 5) zum Durchschnittspreis von 246,4 ₰ p. kg abgeschlossen.

Der Verlust am Lager beträgt:

Wert des alten Lagers	von kg 167000 à 260 =	ℳ 434200
·/. Wert des noch vorhandenen Lagers	„ „ 107000 à 242 =	„ 258940
·/. Verkaufssumme	für „ 60000 =	„ 147830
	Verlust an Lager	ℳ 27430

Rechnet man:

kg 167000 à 260 =	ℳ 434200
„ 167000 à 242 =	„ 404140
Verlust	ℳ 30060

Dadurch, daß 60000 kg zur Deckung der Verkäufe dem Lager entnommen worden sind, hat sich ein um 2630 ℳ geringerer Verlust am Lager ergeben. (Diese 2630 ℳ können u. a. als Gewinn durch Einkauf verbucht werden, dagegen ist dann der Verlust am Lager mit 30060 ℳ anstatt mit 27430 ℳ anzusetzen.)

Das Konjunkturergebnis für das III. Quartal beträgt sonach:

Verlust durch Einkauf	ℳ 34230
„ durch Wertabnahme des Lagerbestandes	„ 27430
Gesamtverlust des III. Quartals	ℳ 61660

Im IV. Quartal wurden 10000 kg mehr gekauft als verkauft. Es beträgt:

Die Einkaufssumme . . .	von kg 410 000 =	ℳ 884 300
Demnach der Überschuß .	„ „ 10 000 =	„ 21 568
oder die Einkaufssumme .	für kg 400 000 =	ℳ 862 732
Die Verkaufssumme . . .	von „ 400 000 =	„ 877 100
Demnach Gewinn durch Einkauf		ℳ 14 368

Die im IV. Quartal mehr gekauften 10000 kg haben am Ende des Quartals den Wert von 214 ₰ p. kg = 21400 ℳ, es entsteht ein Verlust am Lager von 168 ℳ. Der übrige Lagerbestand ist ebenfalls mit 214 ₰ p. kg anzusetzen. Der Wert für diesen Bestand war am Anfang des Quartals 258940 ℳ, der neue Wert dafür ist 228980 ℳ, demnach ergibt sich ein weiterer Verlust am Lager von 29960 ℳ.

Das Kunjunkturergebnis für das IV. Quartal beträgt sonach:

Gewinn durch Einkauf	ℳ 14368
Verlust durch Wertabnahme des neuen Lagerbestandes	„ 168
„ „ „ „ alten „	„ 29960
Gesamtverlust des IV. Quartals	ℳ 15760

Die folgende Tabelle zeigt die Gewinne und Verluste der vier Quartale in übersichtlicher Zusammenfassung.

	Einkauf		Lagerbestand	
	Gewinn	Verlust	Gewinn	Verlust
I. Quartal:				
durch Einkauf.	18058			
durch Wertzunahme a/kg 127000			8350	
II. Quartal:				
durch Einkauf.	164660			
durch Wertzunahme a/kg 40000			16140	
„ „ „ 127000			30480	
III. Quartal:				
durch Einkauf.		34230		
durch Wertabnahme a/kg 167000				27430
IV. Quartal:				
durch Einkauf.	14368			
durch Wertabnahme a/kg 10000				168
„ „ „ 107000				29960
	197086	34230	54970	57558

Nach dieser Tabelle beträgt:

Das Ergebnis für den Einkauf . . .	Gewinn ℳ	197086
	Verlust „	34230
	Gewinn ℳ	162856
Das Ergebnis für den Lagerbestand. .	Gewinn ℳ	54970
	Verlust „	57558
	Verlust ℳ	2588

Das Gesamtergebnis	Gewinn durch Einkauf	ℳ 162856
	Verlust am Lagerbestand	„ 2588
	Gesamtgewinn	ℳ 160268

Diese Rechnung zeigt wieder, daß sich unter Benutzung der Zahlen der Tabellen 5 und 6 ein Konjunkturgewinn von 160268 ℳ ergibt; ein Ergebnis, das bei der angenommenen Umsatzmenge mit der Praxis nicht in Widerspruch steht.

Die Zahlen der Tabellen 5 und 6 lassen erkennen, daß der Unternehmer Spekulant ist, er trägt das Risiko der Preisschwankungen selbst und rechnet, bei niedrigerem Preisstande einkaufen als verkaufen zu können. Hierdurch wurden in unserem Beispiel 162856 ℳ Gewinn erzielt. Will er dieses Preisrisiko nicht tragen und sich nur seinen Erwerb aus dem Betrieb sichern, so muß er sich sofort für die verkauften Mengen eindecken. Sollen auch durch die Wertveränderungen des Lagers keine Gewinne oder Verluste eintreten, so muß der Unternehmer die Gewichtsmenge seines Lagerbestandes am Terminmarkt verkaufen.

Die Berechnung des Konjunkturergebnisses des verflossenen Geschäftsjahres ist mit der Feststellung des Gewinnes von 160268 ℳ beendet. An diesem Ergebnis sind u. a. noch einige Korrekturen vorzunehmen. Dies hat zu geschehen:

1. wenn die in den Tabellen gemachten Aufzeichnungen der tatsächlichen Lage nicht entsprechen. — In unserem Beispiel ist angenommen, daß die Käufe und Verkäufe sofort nach ihrem Abschluß in die betreffenden Quartalsspalten der Tabellen eingetragen werden. Nun ist es möglich, daß einige der für das vergangene Geschäftsjahr aufgezeichneten Käufe und Verkäufe noch nicht vollständig und einige der für das kommende Geschäftsjahr aufgezeichneten Käufe und Verkäufe bereits zum Teil ausgeführt sind. In diesem Falle muß das Konjunkturergebnis geändert werden, denn in dem Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung würden diese sich hieraus möglicherweise ergebenden Konjunkturgewinne und -verluste bereits zum Ausdruck gekommen sein. Da das Konjunkturergebnis die in der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltenen Konjunkturgewinne und Verluste anzeigen soll, so muß das Konjunkturergebnis in Einklang mit dem Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung gebracht werden. Die noch nicht erledigten Käufe und Verkäufe des IV. Quartals und die bereits ausgeführten des I. Quartals müssen also bei der Feststellung des Konjunkturergebnisses Berücksichtigung finden; die Tabellen sind in entsprechender Weise abzuändern. — Wir nehmen an, daß die aus den Tabellen 5 und 6 ersichtlichen Zahlen bereits die richtig gestellten seien.

2. wenn bei der Inventurbewertung das Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung Änderungen erfährt, die auf die Konjunktur zurückzuführen sind. Dies könnte sein:

a) wenn der vorhandene Lagerbestand zu einem anderen als dem der Konjunkturberechnung zugrunde gelegten Preis bewertet wird und

b) wenn u. a. an den im kommenden Geschäftsjahr zu erfüllenden abgeschlossenen teuren Käufen und billigen Verkäufen abgeschrieben wird.

Wird das Lager niedriger bewertet und werden Abschreibungen vorgenommen, so vermindert sich das Betriebsergebnis, der Konjunkturgewinn bzw. -verlust muß sich daher um die gleiche Summe vermindern bzw. vergrößern.

Unter Voraussetzung der Annahmen der Punkte 2a und b soll das Beispiel weitergeführt werden.

a) Nach den Tabellen waren die Preise gegen Ende des Jahres fallend. Wäre dieser Preisfall auch weiterhin zu erwarten, so würde gleich zu Beginn des neuen Geschäftsjahres ein Verlust am Lager eintreten. Will der Unternehmer diese möglicherweise zu erwartenden Verluste nicht gänzlich dem neuen Jahr überlassen, so wird er den Lagerbestand niedriger bewerten. Angenommen, in dem Betriebe herrsche z. B. der Grundsatz, daß die vorhandenen Waren bei der Inventuraufnahme zu einem um 10 ₰ p. kg niedrigeren Preis, als dem Börsenpreis, bewertet werden. Durch diese Maßnahme fällt der Wert des Lagers von 250380 ℳ auf 238680 ℳ; der Verlust am Lager beträgt 11700 ℳ.

Das neue Konjunkturergebnis wäre folgendes:

Gewinn durch Einkauf im I.—IV. Quartal		ℳ 162856
Verlust am Lager „ „ „	ℳ 2588	
„ „ „ durch Inventur	„ 11700	„ 14288
Gesamtgewinn		ℳ 148568

b) In den Tabellen 5 und 6 sind die im neuen Jahr zu erfüllenden Käufe und Verkäufe bereits aufgezeichnet. Es fragt sich nun, sollen die sich hieraus ergebenden Konjunkturgewinne und -verluste schon vollständig oder teilweise in die abgeschlossene Rechnung einbezogen und darin berücksichtigt und verrechnet werden oder erst der Zukunft, dem neuen Geschäftsjahr überlassen bleiben und erst in diesem als Gewinn oder Verlust zum Ausdruck kommen?

Wenn diese Konjunkturgewinne und -verluste, die ja erst in der neuen Rechnungsperiode durch Erfüllung der beiderseitigen, schon abgeschlossenen

Lieferungsverträge entstehen, deren Höhe aber bereits aus den Tabellen 5 und 6 zu errechnen ist, dem neuen Geschäftsjahr überlassen bleiben, so braucht keine weitere Rechnung angestellt zu werden, das obige Ergebnis ist für das vergangene Geschäftsjahr maßgebend.

Eine teilweise Berücksichtigung würde das Ergebnis erfahren, wenn in der Weise verfahren wird, daß Käufe, die zu einem höheren, und Verkäufe, die zu einem niedrigeren als dem gegenwärtigen Börsenpreis abgeschlossen worden sind, abgeschrieben werden. Dieses Verfahren findet in der Praxis häufig Anwendung, da meist derartig genaue Angaben, wie in den Tabellen 5 und 6, nicht vorhanden sind. Diese Art der Abschreibung ist berechtigt, denn wenn teuer eingekauft worden ist und den zukünftigen Verkäufen der gegenwärtige Börsenpreis zugrunde gelegt wird, so muß im neuen Jahr Verlust entstehen. Dieser mit Bestimmtheit zu erwartende Verlust darf nicht ins neue Jahr übernommen werden.

Diese Annahme soll auf das Beispiel bezogen werden. Der Börsenpreis des I. Quartals ist 214 ₰ p. kg, der des II. sei 205 und der des III. Quartals 199 ₰ p. kg. Tabelle 8 läßt erkennen, daß der Abschluß der Käufe des I. und II. Quartals bei höherem Preise stattfand. Es wäre abzuschreiben:

I. Quartal:	auf kg 300000 à 229.29	= 15.29 ₰	Verlust	=	ℳ 45870
II. „	„ „ 100000 à 208.—	= 3.— „	„	=	„ 3000
	auf Käufe des I. u. II. Quartals		Verlust		ℳ 48870

Da besonders niedrige Verkäufe nicht vorhanden sind, so bleiben sie unberücksichtigt. Durch diese Abschreibung werden die Käufe des I und II. Quartals auf den gegenwärtigen Börsenpreis gebracht. Nun aber ist aus den genauen Aufzeichnungen zu ersehen, daß den Käufen Verkäufe gegenüberstehen, die durchgängig bei einem höheren Börsenpreis abgeschlossen worden sind. Da die Käufe zum gegenwärtigen Börsenpreis und die Verkäufe zu einem höheren Preis angesetzt sind, so müssen die Verkäufe im neuen Jahr Konjunkturgewinn bringen. Hieraus ergibt sich: Wird mehr abgeschrieben, als der tatsächliche, ersichtliche Konjunkturverlust beträgt, so muß dieses Mehr im nächsten Jahr als Gewinn erscheinen. Das erhaltene Konjunkturergebnis entspricht durch diese Mehrabschreibung nicht der tatsächlichen Lage. Es ist daher richtiger, die im neuen Jahr entstehenden Konjunkturgewinne und -verluste voll zu berücksichtigen, was durch die Art der Aufzeichnung leicht möglich ist. Ergibt sich Gewinn, so darf dieser natürlich nicht dem alten Jahr gutgeschrieben werden, da er in diesem noch nicht entstanden ist, es braucht aber auch nichts abgeschrieben zu werden. Ergibt sich dagegen Verlust, so ist dieser

abzuschreiben, denn da dieser Verlust unbedingt im neuen Jahr entstehen wird, so werden wir mit diesem genau zu berechnenden Verlust nicht ins neue Jahr treten.

Unsere Aufzeichnungen führen uns nach der früher angewandten Rechnungsart zu folgendem Ergebnis. Es beträgt:

I. Quartal:

Die Einkaufssumme	für kg	350000 =	ℳ 802500
·/. Verkaufsmenge	„	220000	
Demnach der Überschuß	von kg	130000 =	„ 298070
oder die Einkaufssumme	für kg	220000 =	ℳ 504430
die Verkaufssumme	„ „	220000 =	„ 503000
Demnach Verlust durch Einkauf			ℳ 1430
Der Überschuß . von kg 130000 zum Kaufpreis			ℳ 298070
„ „ „ „ 130000 „ Börsenpreis 214.—			„ 278200
Demnach Verlust durch Mehreinkauf			ℳ 19870

II. Quartal:

Die Einkaufssumme	für kg	100000 =	ℳ 208000
·/. Verkaufsmenge	„	60000	
Demnach der Überschuß	von kg	40000 =	„ 83200
oder die Einkaufssumme	für kg	60000 =	ℳ 124800
die Verkaufssumme	„ „	60000 =	„ 129200
Demnach Gewinn durch Einkauf			ℳ 4400
Der Überschuß . von kg 40000 zum Kaufpreis			ℳ 83200
„ „ „ „ 40000 „ Börsenpreis 205.—			„ 82000
Verlust durch Mehreinkauf			ℳ 1200

III. Quartal:

Die Einkaufssumme	für kg	100000 =	ℳ 198000
·/. Verkaufsmenge	„	50000	
Demnach der Überschuß	von kg	50000 =	„ 99000
oder die Einkaufssumme	für kg	50000 =	ℳ 99000
die Verkaufssumme	„ „	50000 =	„ 102600
Demnach Gewinn durch Einkauf			ℳ 3600
Der Überschuß . von kg 50000 zum Kaufpreis			ℳ 99000
„ „ „ „ 50000 „ Börsenpreis 199.—			„ 99500
Gewinn durch Mehreinkauf			ℳ 500

Nach dieser Rechnung haben wir erhalten:

I. Quartal:	Verlust durch Einkauf		M 1430
II. „	Gewinn „ „	M 4400	
III. „	„ „ „	„ 3600	„ 8000
	Gewinn durch Einkauf		M 6570
I. Quartal:	Verlust durch Mehreinkauf	M 19870	
II. „	„ „ „	„ 1200	M 21070
III. „	Gewinn „ „		„ 500
	Verlust durch Mehreinkauf		M 20570
·/.	Gewinn		„ 6570
	Gesamtverlust fürs neue Jahr		M 14000

Die Rechnung zeigt, daß im neuen Jahr durch die bereits abgeschlossenen Lieferungsverträge ein Konjunkturverlust von 14000 M entstehen wird. Da Verlust vorhanden ist, so wird er vom Betriebs- und ebenfalls vom Konjunkturergebnis abgesetzt. Unser Konjunkturergebnis, ohne Berücksichtigung etwaiger Unterbewertungen der Waren bei der Inventur, lautet:

Altes Jahr: I.—IV. Quartal		Gewinn	M 160268
Neues „ I.—III. „ . . .	·/.	Verlust	„ 14000
		Gewinn	M 146268

Aus den Aufzeichnungen in Tabelle 5 und 6 ergibt sich ein Konjunkturgewinn von 146268 M.

Wenn im neuen Geschäftsjahr Verlust entsteht, und dieser, wie in obiger Rechnung, vom Betriebs- und Konjunkturergebnis abgesetzt wird, so müssen alle Käufe und Verkäufe zum Börsenpreis ins neue Geschäftsjahr vorgetragen werden (vgl. Tabelle 5 und 6). Wird sich dagegen Gewinn ergeben, so bleiben die in den Tabellen gemachten Aufzeichnungen in unveränderter Weise bestehen. Es ist unzweifelhaft, daß eine derartige Konjunkturberechnung für die Betriebe, die den eingangs aufgestellten Voraussetzungen entsprechen, von großer Bedeutung ist. Kann man doch erst, nachdem die durch die Spekulation und die durch die Wertveränderungen des Lagers entstandenen Gewinne und Verluste berechnet und vom Geschäftsergebnis abgesondert sind, das Betriebsergebnis erkennen und dadurch auf den Wert und die Leistungsfähigkeit des Unternehmens schließen.

Selbstkosten- und Erfolgskontrolle einer Schwefelsäurefabrik.

Von Betriebsdirektor Wilhelm Schefczik, Dipl.-Hüttening., D. H. H. C.

Zur Erhaltung der Wirtschaftlichkeit eines Betriebes ist eine ins einzelne gehende Kontrolle nicht bloß des ganzen Jahres, sondern auch schon kleinerer Zeiträume notwendig; denn nur was man übersieht, kann man beherrschen; ohne Beherrschung des Betriebes aber keine Wirtschaftlichkeit. Es genügt ferner auch nicht, zu wissen, ob das Geschäft bzw. einzelne Zweige desselben mit Nutzen oder Schaden arbeiten, sondern die Organisation muß so aufgebaut sein, daß sie die Wurzeln dieses Nutzens oder Schadens aufdeckt. Mit anderen Worten: im Mittelpunkte jeder Fabrikbuchhaltung muß die auf die Eigenart des Betriebes zugeschnittene Erfolgskontrolle stehen.

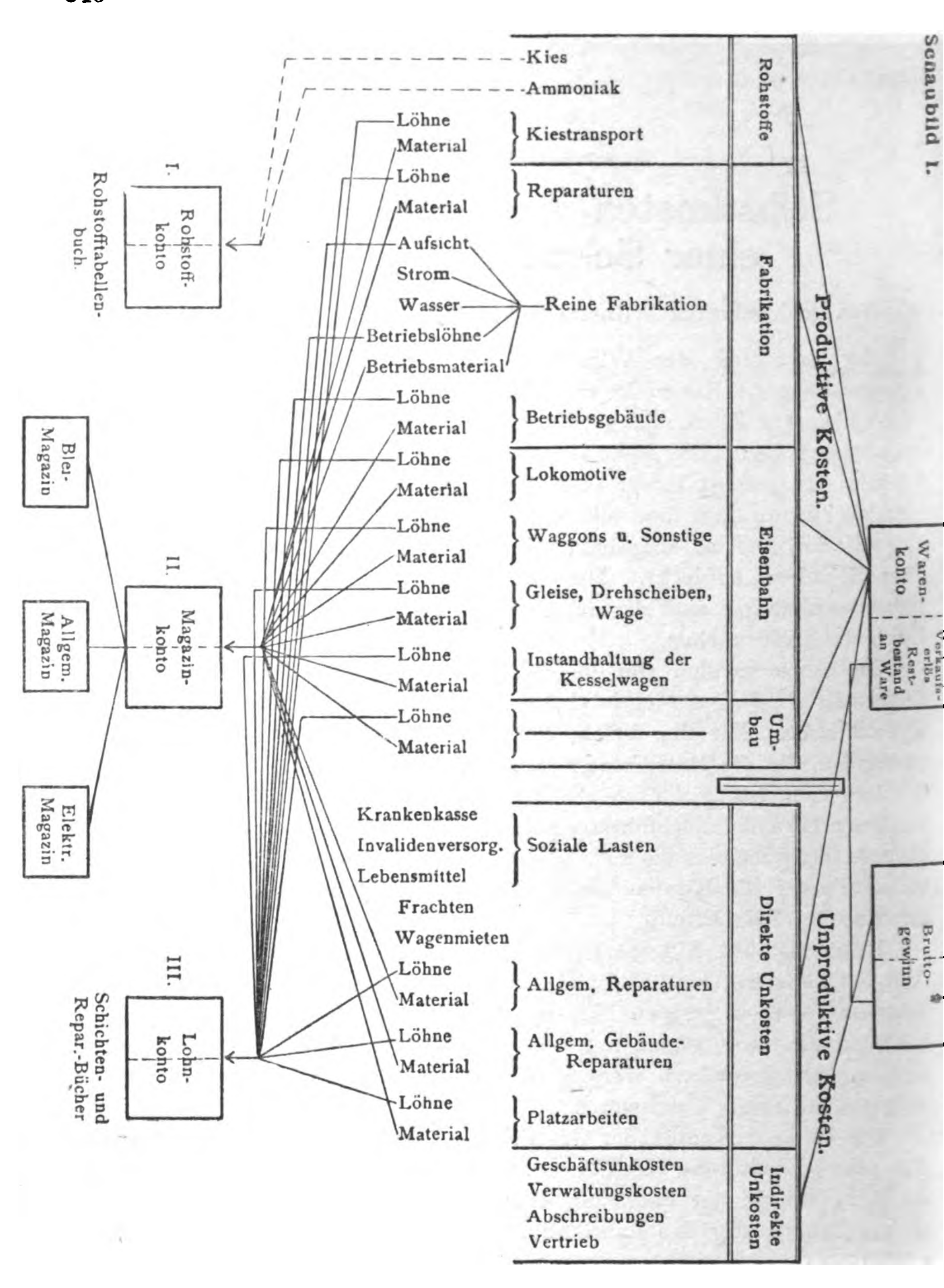
Im nachstehenden soll die Erfolgskontrolle einer Schwefelsäurefabrik dargestellt werden, die ich in einem größeren Unternehmen eingeführt und erprobt habe. Mit der Erfolgskontrolle ist eine Selbstkostenberechnung verbunden, die die Betriebsgebarung erkennen lassen soll.

Die Einrichtung ist so durchgeführt worden, daß sie sich der vorhandenen Geschäftsbuchführung anpaßte. Die Geschäftsbuchführung wurde unverändert gelassen, die Erfolgskontrolle stellte sich selbständig daneben, benutzte aber die Konten der Geschäftsbuchführung teilweise als Quelle, teilweise als Kontrolle.

Rohstoffkonto, Magazinkonto, Lohnkonto, Warenkonto, Konto für indirekte Unkosten (Geschäftsunkosten, Verwaltungskosten, Abschreibungen, Vertrieb) sind diejenigen Konten des Hauptbuches der Geschäftsbuchhaltung, die sich genau mit den Grundlagen der Betriebsbuchführung decken. Die indirekten werden für die Betriebsbuchführung aus der Geschäftsbuchführung entnommen.

Die übrigen Konten der Geschäftsbuchhaltung, wie Kassa-, Wechsel-, Akzepten-, Debitoren-, Kreditoren-, Bank-Konto usw. sind nur Konten, die aus der Technik der kaufmännischen Geschäfte entstanden sind, und die für die Ermittelung des Fabrikationsergebnisses keine unmittelbare Rolle spielen.




Schaubild I.
Kies
Ammoniak
Löhne
Material
Kiestransport
Löhne
Material
Reparaturen
Aufsicht
Strom
Wasser
Betriebslöhne
Betriebsmaterial
Reine Fabrikation
Löhne
Material
Betriebsgebäude
Löhne
Material
Lokomotive
Löhne
Material
Waggons u. Sonstige
Löhne
Material
Gleise, Drehscheiben, Wage
Löhne
Material
Instandhaltung der Kesselwagen
Löhne
Material
Krankenkasse
Invalidenversorg.
Lebensmittel
Soziale Lasten
Frachten
Wagenmieten
Löhne
Material
Allgem. Reparaturen
Löhne
Material
Allgem. Gebäude-Reparaturen
Löhne
Material
Platzarbeiten
Geschäftsunkosten
Verwaltungskosten
Abschreibungen
Vertrieb
Rohstoffe
Fabrikation
Eisenbahn
Umbau
Direkte Unkosten
Indirekte Unkosten
Produktive Kosten.
Unproduktive Kosten.
I.
Rohstoff-konto
Rohstofftabellen-buch.
II.
Magazin-konto
Blei-Magazin
Allgem. Magazin
Elektr. Magazin
III.
Lohn-konto
Schichten- und Repar.-Bücher
Waren-konto
Rest-bestand an Ware
Brutto-gewinn

Wie sich aus Schaubild I[1]) ergibt, hängen Geschäfts- und Betriebsbuchführung so zusammen, daß die Betriebsbuchführung die Gruppen bildet

Produktive Kosten { Rohstoffe, Fabrikation, Eisenbahn, Umbau

Unproduktive Kosten { Direkte Unkosten, Indirekte „ ,

während die Geschäftsbuchführung die Gruppe Rohstoff, Magazin, Löhne hat. Schaubild I gibt nur die Längsspaltung der Kosten in der Betriebsbuchführung an. Es besteht aber außerdem eine Querschichtung der Fabrikationskosten, und zwar in die drei Betriebe

Brecherei
Ofenbetrieb
Schwefelsäurebetrieb (Turmbetrieb).

Formular 1 zeigt den Vordruck des Selbstkostensammelbogens für die Brecherei. Genau so sind die Zusammenstellungen für Ofenbetrieb und Turmbetrieb angeordnet. Da die Zahlen so eingetragen sind, daß die einzelnen Monate von Januar bis Dezember untereinander stehen, kann man jederzeit sehen, wie sich der betreffende Monatsbetrag zu den Beträgen der anderen Monate verhält, ob er gestiegen oder ob er gefallen ist. Der Betriebsleiter kann so in jedem Einzelfalle leicht ermessen, ob die Steigerungen in dem Betriebsgange eine genügende Erklärung finden, oder ob Überraschungen vorliegen, denen man nachgehen muß.

Da Umbauten das Monatsergebnis zahlengemäß sehr stark beeinflussen können und in der Regel nicht sofort zu ermitteln ist, wie die Kostenverteilung auf verschiedene Zeiträume zu erfolgen hat, sieht Formular 1 die Selbstkosten mit und ohne Umbau vor.

Über die Spalte Rohstoffe in Formular 1 ist nichts Besonderes zu sagen. Die Spalte Fabrikation ist in drei Gruppen geteilt, nämlich Reparaturen, reine Fabrikation, Betriebsgebäude. Es kann nämlich bei jedem dieser Konten vorkommen, daß außergewöhnliche Kosten entstehen, die das Gesamtbild so stark beeinflussen, daß ihre Sonderuntersuchung wichtig wird. Aus ähnlichen Gründen ist das Eisenbahnkonto, dessen festes und

[1]) Anm. des Herausg. Es erleichtert das Lesen, wenn ich darauf hinweise, daß der Verf. in der Tabelle und im Text die Begriffe „produktive" und „unproduktive" Unkosten nicht im üblichen kalkulationstechnischen Sinne gebraucht. Die vorliegende Selbstkostenberechnung ist eine Divisionskalkulation, nicht eine Zuschlagskalkulation. Im kalkulationstechnischen Sinne gibt es „produktive" und „unproduktive" Kosten nur bei der Zuschlagskalkulation.

Formular 1. Selbstk

Monate	Produktive Kosten										
	Rohstoffe						Fabrikation				
	Kies		Ammoniak		Kiestransport		Reparaturen				
	t	M	t	M	Löhne	Material	Löhne	Material	Aufsicht	Strom	W
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Januar		362 109.54		96 802.28	5 607.68		10 176.86	17 613.86	5 610.80	41 056.18	1

Unproduktive Kosten										
Direkte Unkosten										
Soziale Lasten			Frachten	Wagenmieten	Allgem. Reparaturen		Platz		Allgem. Ge Reparat	
Krankenkasse	Invalidenversicherg	Lebensmittel			Löhne	Material	Löhne	Material	Löhne	M
26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	
2 088.66	1 096.32	3 500.—	6 024.74	1 027.—	218.40	436.80	6 673.38	1 535.98	767.99	1

rollendes Material meist sehr hohe Beträge ausmacht, in Unterabteilungen getrennt. Bei den direkten Unkosten ist in entsprechenden Unterabteilungen bei der Fabrikation eine Aussonderung der allgemeinen Reparaturen und der allgemeinen Gebäudereparaturen erfolgt. Ferner ist auf diesem Konto den Kosten für die Platzarbeiten, deren betriebliche Kontrolle sehr wichtig ist, und den sozialen Lasten ein besonderer Raum angewiesen.

Die indirekten Unkosten werden in der kaufmännischen Abteilung ermittelt, mit Ausnahme der Abschreibungen, bei denen der sachverständige Betriebsleiter hinzugezogen wird.

Um ca. 14 Tage nach Ablauf jedes Monats eine abschließende Kalkulation machen zu können, obwohl zu diesem Zeitpunkt die indirekten Unkosten noch nicht endgültig feststehen, kann man die genannten Kosten vorläufig ermitteln, indem man den Durchschnittswert der abgelaufenen Monate einsetzt oder die indirekten Unkosten als prozentualen Zuschlag zu einer geeigneten Zuschlagsgrundlage ermittelt.

...lbogen. Brecherei[1]**).**

Produktive Kosten												
Fabrikation			Eisenbahn								Umbau	
...on	Betriebsgebäude		Lokomotive		Waggons und Sonstige		Gleise, Waze, Drehscheiben		Instandhaltg. d. Kesselwag.		Löhne	Material
Betriebsmaterial	Löhne	Material	Löhne	Material	Löhne	Material	Löhne	Material	Löhne	Material	M | Pf	M | Pf
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
18 033.22	—	—	6727.40	2 126.16	—	—	2 200.—	4 528.—	—	—	26.20	13.10

Indirekte Kosten			Produktion 60° Säure t	Sa. Kosten per t 60° ohne Umbau	Sa. Kosten per t 60° mit Umbau	Bemerkungen
...fts-...en	Verwaltungskosten und Vertrieb	Abschreibung				
	38	39	40	41	42	43
8 953.31		66 500.—	7 298.—	97.60	97.60	

Die sämtlichen Kosten werden dann zwecks leichterer Übersicht in Formular 2, der Selbstkosten-Übersicht, vereinigt. Diese weist auch überall die Kosten für die Produktionseinheit, nämlich eine Tonne, auf und stellt am Schlusse die Gesamtkosten nach denselben Gruppen zusammen, die wir oben bereits kennen lernten.

Während das Rohstoffkonto, Magazinkonto und Lohnkonto des Hauptbuches der Geschäftsbuchhaltung mit wenigen Zahlen auskommen, müssen die entsprechenden Aufstellungen der Betriebsbuchführung wesentlich vielgestaltiger sein.

Unter den Rohmaterialien für die in Frage kommende Schwefelsäurefabrik kommen Schwefelkies, Ammoniak, aus dem Salpetersäure hergestellt wird, und endlich Salpetersäure selbst in Betracht. Letztere

[1]) Der Selbstkosten-Sammelbogen mußte leider geteilt wiedergegeben werden. In Wirklichkeit hängen beide Teile zusammen, sodaß sich Spalte 26 unmittelbar an Spalte 25 anschließt.

Formular 2. Selbstkosten-Übersicht.

Monat Januar 1918.

Produktive Kosten.

I. Rohstoffe.

	Insgesamt	per 1 t
Kies	362 109.54	*49.60*
Ammoniak	96 802.28	*13.39*
Kiestransport Löhne „ Material	5 607.68	*0.76*
Summa	464 519.50	*63.75*

Produktion . . . . . . 7298 t
Kosten per t . . . . *M* *97.60*
Mahlkosten per t . . . „ *4.59*

II. Fabrikation.

	1. Brecherei. Insgesamt	per t	2. Ofenbetrieb. Insgesamt	per t	3. Turmbetrieb. Insgesamt	per t
Reparaturen.						
Fabrikation Löhne	2 587.70	*0.35*	2 548.66	*0.34*	5 040.50	*0.69*
„ Material	7 837.22	*1.07*	8 332.06	*1.13*	1 444.58	*0.20*
Reine Fabrikation.						
Aufsicht	5 610.80	*0.77*	—	—	—	—
Strom	2 243.38	*0.31*	12 937.60	*1.77*	25 875.20	*3.54*
Wasser	820.20	*0.11*	—	—	820.04	*0.11*
Betriebs-Löhne	10 069.96	*1.37*	23 799.86	*3.26*	9 516.04	*1.30*
„ Material	4 474.68	*0.61*	627.26	*0.09*	12 931.28	*1.77*
„ Gebäude Löhne	—	—	—	—	—	—
„ „ Material	—	—	—	—	—	—
Summa	33 643.94	*4.59*	48 245.44	*6.59*	55 627.64	*7.61*

III. Eisenbahn.

	Insgesamt	per t
Lokomotive, Löhne	6 727.40	*0.90*
„ Material	2 126.16	*0.29*
Waggons und Sonstige, Löhne	. . . .	. .
„ „ „ Material	. . . .	. .
Gleise, Drehscheibe, Wage, Löhne	2 200.—	. .
„ „ „ Material	4 528.—	. .
Instandhltg. d. Kesselwagen, Löhne	. . . .	. .
„ „ „ Material	. . . .	. .
Summa	15 581.56	*1.19*

IV. Umbau.

	Insgesamt	per t
Löhne	26.20	—
Material	13.10	—
Summa	39.30	—

Unproduktive Kosten.

V. Direkte Unkosten.

Soziale Lasten.	Insgesamt	per t
Krankenkasse	2 088.66	*0.28*
Invalidenversicherung	1 096.32	*0.15*
Lebensmittel	3 500.—	*0.47*
Frachten	6 024.74	*0.82*
Wagenmieten	1 027.—	*0.28*
Allgem. Reparatur Löhne	218.40	*0.03*
„ „ Material	436.80	*0.06*
Platz Löhne	6 673.38	*0.91*
„ Material	1 535.98	*0.21*
Allgem. Gebäude, Reparatur Löhne	767.99	*0.11*
„ „ „ Material	1 535.98	*0.21*
Summa	24 905.25	*3.53*

VI. Indirekte Unkosten.

	Insgesamt	per t
Geschäftsunkosten Verwaltungskosten und Vertrieb	8 953.31	*1.23*
Abschreibung	66 500.—	*9 11*
Summa	75 453.31	*10.34*

Vergleichende Übersicht auf 1 Tonne.

I. Rohstoffe	465 519.50	*63.75*
II. Fabrikation	137 517.02	*18.79*
III. Eisenbahn	15 581.56	*1.19*
IV. Umbau	39.30	—
V. Direkte Unkosten	24 905.25	*3.53*
VI. Indirekte „	75 453.31	*10.34*
Summa	719 015.94	*97.60*

Formular 3.

Datum	Kies						Ammoniak bzw. Salpetersäure					
	Eingang		Zur Röstung		Bestand		Eingang		Verbrauch		Bestand	
	Stück	Fein	Stück	Fein	Stück	Fein	NH_3	HNO_3	NH_3	HNO_3	NH_3	HNO_3
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

S = Schwefel, NH_3 = Ammoniak,

dient als Sauerstoffüberträger und oxydiert die schweflige Säure, die bei Verbrennung des Schwefelkieses in den Röstöfen entsteht, zu Schwefelsäure. Um einen Überblick über die genannten Rohmaterialien zu haben, wird Formular 3 geführt. In den Spalten 1, 2, 7 und 8 werden die Eingänge verbucht; die Spalten 3, 4, 9 und 10 geben die Menge, welche täglich verbraucht wird, und die Spalten 5 und 6 sowie 11 und 12 geben jeden Tag den Restbestand an. Die Zahlen in diesen Spalten werden täglich mit schwarzer Tinte eingetragen, ferner die verbrauchten Mengen von einem zum anderen Tage zuaddiert und diese Summenzahlen mit roter Tinte unter die schwarzen geschrieben, sodaß an jedem beliebigen Tage sowohl der Einzelverbrauch des Tages als auch der Gesamtverbrauch bis zu diesem Tage feststeht.

Um gleichzeitig eine Kontrolle zu haben, ob der wertvolle, in den Kiesen enthaltene Schwefel auch genügend ausgebrannt ist, und wie groß die Betriebsverluste sind, enthalten die Spalten 13 und 14 aus dem Kies und seinem analytisch ermittelten Gehalt den Schwefelgehalt des Kieses, der in den Spalten 3 und 4 steht, der also verbrannt wurde. In der Spalte 15 wird der Schwefel eingetragen, der laut Analyse in den Rückständen der Röstung, dem Abbrand, noch unverbrannt zurückgeblieben ist. Diesen Schwefel zieht man von demjenigen der Spalten 13 und 14 ab und erhält den verbrannten Schwefel, der in Spalte 16 eingetragen wird. Die theoretische Menge Schwefelsäure, die diesem verbrannten Schwefel entspricht, wird in Spalte 17 eingetragen, in Spalte 18 kommt nunmehr die produzierte Schwefelsäure zur Eintragung, und Spalte 19 enthält die prozentuale Ausbeute des verbrannten Schwefels. Die Produktion in Spalte 18 wird festgestellt aus dem täglich im Betrieb ermittelten Schwefelsäurebestand, aus dem Versand, dem Eigenverbrauch und dem Vorbestande.

Rohmaterialientabelle.

Tonnen S. im Kies für die Röstung		G. S. im Abbr.		Bleibt verbr. S.		Schwefelsäuremenge von 60 ° Bé.			Schwefelsäure		
Stück	Fein	t	°/o	t	°/o	theoretisch	produziert	Ausbeute in °/o d. verbr. S.	Bestand	Versand	Verbrauch
13	14	15		16		17	18	19	20	21	22

HNO_3 = Salpetersäure, ° Bé. = Grad Beaumé.

Die Beträge, die noch weiterhin für den Kiestransport zur Kalkulation benötigt werden, ergeben sich nach Schaubild I aus den Lohnbüchern und den Magazinbüchern.

Die zweite Grundlage bilden die Magazinbücher.

Wegen der Vielgestaltigkeit und aus örtlichen Gründen sind drei Magazine eingerichtet worden, nämlich das Bleimagazin, das allgemeine und das elektrische Magazin. Die Einrichtung des Bleimagazinbuches ergibt Formular 4. In diesem ist das Eingangs- und Ausgangsbuch vereinigt. Hierbei stellen die Spalten 1—4 die Bewegung im Bleimagazin selbst dar, während in den Spalten 5—12 die entsprechende Gegenbuchung zu Gunsten oder zu Lasten des betreffenden Einzelbetriebes erfolgt. Der Geschäftsgang ist im übrigen folgender: Sämtliche Materialien, also auch Blei, die der Betrieb benötigt, bestellt er bei dem Magazinverwalter. Dieser trägt die Bestellung mit genauen Bezeichnungen in ein Durchschreibeheft ein. Dieses Durchschreibeheft kommt in das Büro des Betriebsdirektors, welcher die Bestellung selbst prüft bzw. prüfen läßt und sein Visum darunter setzt. Nunmehr wird aus dem Durchschreibeheft das perforierte Blatt herausgerissen und dem kaufmännischen Büro übergeben, das alle weiteren Formalitäten, wie Einziehen von Offerten und die Bestellung selbst besorgt. Außerdem trägt das kaufmännische Büro die Bestellungen, nach Nummern und Datum geordnet, in ein Buch ein, um aus sich bei Überschreitung der Lieferfristen rechtzeitig mahnen zu können. Betriebsbeamte selbst haben das kaufmännische Büro nicht zu betreten, sondern können sich davon überzeugen, daß die Bestellung hinausgegangen ist, indem sie im Magazin die Kopie in dem Durchschreibeheft einsehen. Ist auf demselben das Visum des Betriebsdirektors, so ist auch die Bestellung rechtzeitig hinausgegangen. Sollte das kaufmännische Büro bei Überschreitung von Lieferfristen nicht rechtzeitig mahnen, so ist auch

Formular 4. Bleimagazin.

Datum	Nähere Bezeichnung	Eingang			Ausgang		
		Gew.	Betrag		Gew.	Betrag	
		1	2		3	4	

der Magazinverwalter verpflichtet, die bestellten Gegenstände seinerseits durch eine Mitteilung an den Betriebsdirektor anzumahnen, der dann die Anmahnung der betreffenden Firma von seiner Seite aus erfolgen läßt oder zur Erledigung dem kaufmännischen Büro weitergibt. Auf diese Art erfolgt die Kontrolle von zwei Seiten, und die Betriebsbeamten können sich jederzeit über Zeit und Umfang der abgegangenen Bestellung in dem Durchschreibeheft des Magazins unterrichten. Läuft das Avis einer Bestellung ein, so geht dasselbe durch den Betriebsdirektor dem Magazin zu. Letzteres hält das Avis so lange fest, bis die Gegenstände eingelaufen, geprüft und im Magazinbuch eingetragen sind und gibt dasselbe dann mit Datum und Unterschrift des Magazinverwalters und, wenn nötig, mit Randbemerkung dem Betriebsdirektor zurück. Sind Beanstandungen an den Gegenständen nicht zu machen, so wird nunmehr gewartet, bis die Rechnung einläuft. Letztere geht wiederum vom Betriebsdirektor dem Magazin zu, das dieselbe mit den Eintragungen des Magazinbuches vergleicht und gleichzeitig die Preise prüft und mit den Preisen von früher vergleicht. Sind keine Beanstandungen zu machen, so geht die Rechnung mit dem Visum des Magazinverwalters an den Betriebsdirektor zurück, der sein Visum dazu setzt und die Rechnung der kaufmännischen Abteilung übergibt, die sie bezahlt.

Läuft z. B. eine Ladung Blei ein, so wird dieselbe in dem Bleimagazinbuch in Spalte 1 und 2 verbucht und auf die Spalten 5, 7, 9 oder 11 (je nach dem Betriebe) aufgeteilt. Gibt einer der Betriebe Altblei zurück, so wird dies dem betreffenden Einzelbetriebe in den Spalten 6, 8, 10 oder 12 gutgeschrieben und den Spalten 1 und 2 belastet. Wird durch das Bleimagazin Altblei umgeschmolzen und an eine Bleihütte verschickt, so wird es dem Bleimagazin gutgeschrieben in den Spalten 3 und 4. Man hat auf diese Art in den Spalten 1—4 Kontrollspalten für die Spalten 5 bis 12, ferner hat man die Bestände an Altblei und Neublei und weiß genau, in welchem Einzelbetriebe das neue Blei verwendet wurde und von welchen Betrieben Altblei zurückgeliefert wurde.

Eingangs- und Ausgangsbuch.

Gewichte der Einzelbetriebe							
Eingang	Ausgang	Eingang	Ausgang	Eingang	Ausgang	Eingang	Ausgang
5	6	7	8	9	10	11	12

Etwas mannigfaltiger sind die Materialien, die in dem allgemeinen und elektrischen Magazin aufbewahrt werden. Das allgemeine sowohl wie das elektrische Magazin haben die gleiche Einrichtung der Bücher, und zwar für alle Eingänge Formular 5, für alle Ausgänge Formular 6.

Formular 5. Magazin-Eingangsbuch.

Konto						
Datum		Nähere Bezeichnung	Maß bzw. Gewicht	Betrag		
				Einzeln	Summa	
		1	2	3	4	

Formular 6. Magazin-Ausgangsbuch.

Konto								
Datum		Kontrollspalte			Brecherei	Ofenbetrieb	Turmbetrieb
		Maß	Betrag				
		1	2		3	4	5

Da es sich bei beiden um über je 100 verschiedene Gruppen von Gegenständen, z. B. Anschweißenden, Maschinenschrauben, Rundeisen, Bandeisen, Schaufelstiele, Putzwolle, Glühlampen, Kupferdraht, Kabel usw. handelt, von denen diese vielfach noch eine recht erkleckliche Anzahl von Unterabteilungen aufweisen, so ist in den Eingangs- und Ausgangsbüchern für

Formular

Einzelkonten		Schwefelsäure									Umbau								
		Januar	Februar	März	Summa I. Quartal	April	Mai	Juni	Summa II. Quartal	Summa für 6 Monate	Januar	Februar	März	Summa I. Quartal	April	Mai	Juni	Summa II. Quartal	Summa für
Anschweißenden	Preis Stück																		
Bogenstücke	Preis Stück																		
Erzschaufeln	Preis Stück																		
Farben	Preis Stück																		
Fette	Preis Stück																		
Klingeritringe	Preis Stück																		
Manometer	Preis Stück																		
Riemen	Preis Stück																		
Sicherungen	Preis Stück																		
usw.																			

jede dieser Gruppen ein besonderes Konto eingerichtet. Für das Eingangsbuch ergibt sich alles ohne weiteres aus Formular 5. Als Preise werden keine Verrechnungs-, sondern Originalpreise eingesetzt, weil das Magazin zugleich als Preisprüfungsstelle dient. Auch Prüfungen der Materialien werden vom Magazin vorgenommen oder gegebenenfalls dem Laboratorium überwiesen.

Bei den Magazinausgängen ist ebenfalls für jeden Gegenstand ein besonderes Konto eingerichtet, d. h. es werden für jeden Gegenstand je nach dem Umfang des Bedarfes eine oder mehrere Seiten freigelassen. Von seiten der Betriebe werden dem Magazinverwalter auf einem Zettel mit der Unterschrift eines Meisters bzw. Betriebsleiters der Gegenstand und die Verbrauchsstelle genau aufgeschrieben, so daß der Magazinverwalter in dem Ausgangsbuch die Buchung so vornehmen kann, daß sie monatlich in dem Büro des Betriebsdirektors gleich an die richtige Stelle von Formular 1 eingetragen werden kann. Zur Vereinfachung führt das Magazin für seine sämtlichen Bücher noch Duplikate mit wenigen Seiten und blauem Einband, in welche aus den Magazinbüchern die Gegenstände und ihre Preise in Monatsbeträgen eingetragen werden. Aus den letzteren kann dann leicht die Übertragung in Formular 1 erfolgen.

Um schließlich noch einen Überblick zu haben, ob der Verbrauch innerhalb des Betriebes von Monat zu Monat, von Vierteljahr zu Vierteljahr und von Halbjahr zu Halbjahr großen Schwankungen unterworfen

agazin-Statistik.

Eisenbahn									Platz									
J...	Februar	März	Summa I. Quartal	April	Mai	Juni	Summa II. Quartal	Summa für 6 Monate	Januar	Februar	März	Summa I. Quartal	April	Mai	Juni	Summa II. Quartal	Summa für 6 Monate	

ist, werden in eine Statistik (Formular 7) die einzelnen verbrauchten Gegenstände, alphabetisch geordnet, untereinander eingetragen mit Stückzahl und Preis. Schon aus dieser Betriebsstatistik gewinnt man einen wertvollen Überblick, und es wird manches aufgedeckt, was bei den früheren, unzulänglichen Kontrollen der Aufmerksamheit entging.

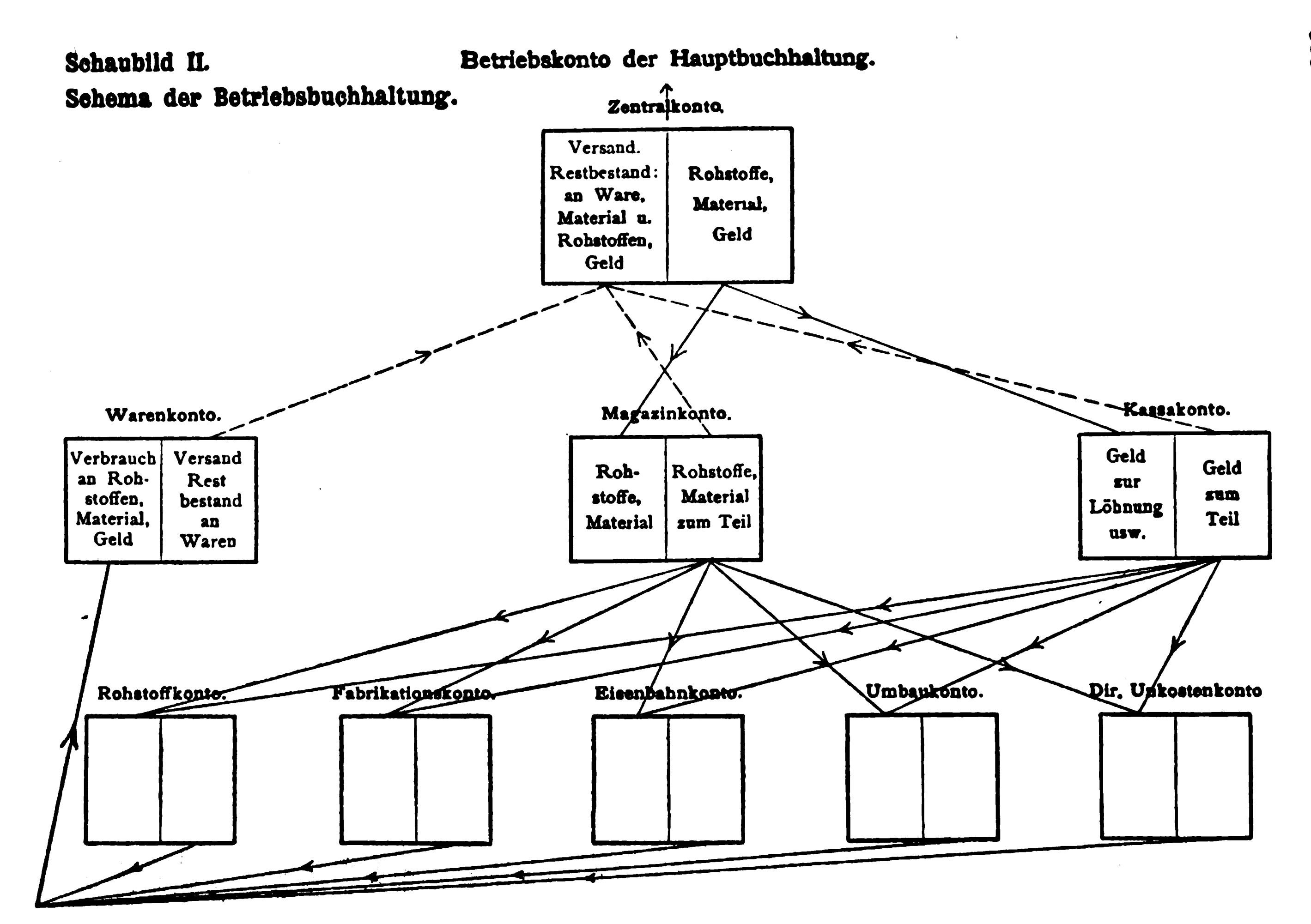
Die dritte Grundlage für die Zahlen des Selbstkosten-Sammelbogens (Formular 1) sind Lohn- und Reparaturbücher. In welchen Beziehungen dieselben zu dem Kalkulationsschema stehen, ergibt sich aus dem Schaubild I. Diese Bücher sind aber nicht als einheitliche Statistik eingerichtet, sondern der Meister jeder Abteilung führt ein Schichtenbuch und ein Reparaturenbuch. Außerdem fertigt er bzw. ein ihm beigegebener Junge aus dem Schichtenbuch Lohnkarten für jeden einzelnen Arbeiter an. Die letzteren wandern nach dem Lohnbüro als Unterlage für die Lohnzahlungen, während die Schichten- und Reparaturenbücher selbst in dem Büro des Betriebsdirektors von diesem bzw. einem Buchhalter geprüft und die Beträge monatlich in Formular 1 eingetragen werden. In der Textspalte der Schichten- und Reparaturenbücher ist die Bezeichnung der betreffenden Arbeit so angegeben, daß die Übertragung in Formular 1 möglich ist.

Auf diese Weise werden die Produktionskosten auf Grund gemeinsamer Unterlagen, aber in anderer Einteilung, unabhängig vom kaufmännischen Büro, ermittelt, müssen aber mit den Endzahlen desselben genau übereinstimmen.

Schaubild II.

Schema der Betriebsbuchhaltung.

Betriebskonto der Hauptbuchhaltung.



Im vorstehenden haben wir die Art und Weise geschildert, wie man in eine bestehende Buchhaltung, bei der in dem Kontensystem der Hauptbuchhaltung auf die Eigenarten des Betriebes nicht genügend Rücksicht ge nommen wird, wo es also nur eine Geschäftsbuchhaltung gibt, eine Betriebsbuchführung einschiebt und hierfür passende Unterlagen schafft, nämlich Magazinbuchhaltung, Rohstoffstatistik, Einrichtung von geeigneten Schichten- und Reparaturenbüchern. Dadurch wird den Mängeln der Geschäftsbuchhaltung abgeholfen, und man erhält in Formular 1 eine Betriebs- und Erfolgskontrolle. Viel zweckmäßiger aber ist es, eine Betriebsbuchhaltung einzurichten, die von der Hauptbuchhaltung vollständig unabhängig ist und mit letzterer nur dadurch in Beziehung tritt, daß sie alles auf einem sog. Zentralkonto in wenigen Zahlen zusammenzieht und diese an ein einzurichtendes Betriebskonto der Hauptbuchhaltung abgibt, welche das Spiegelbild des Zentralkontos darstellt[1]). Auf diese Art erreicht man eine Arbeitsteilung. Man überläßt nämlich der kaufmännischen Abteilung den Verkehr mit den Debitoren, Kreditoren, der Bank usw., ferner überläßt man ihr die Ermittelung der indirekten Unkosten (siehe Formular 1). Die Betriebsbuchhaltung beschränkt sich darauf, sämtliche Rechnungsposten zu erfassen, die den Betrieb unmittelbar angehen. Die Ermittelung des Reingewinnes ist dann Sache der Bilanz der Hauptbuchhaltung. Der Betrieb kann ja zur Vervollständigung von Formular 1 sich die Ergänzungszahlen (indirekte Unkosten) von der Hauptbuchhaltung aufgeben lassen.

Die Betriebsbuchhaltung im übrigen ist als doppelte Buchhaltung gedacht und soll sich folgendermaßen abspielen: Laut Schaubild II liefert das Zentralkonto, der einzige Debitor und Kreditor der Betriebsbuchhaltung, Rohstoffe, Material und Geld an das Magazinkonto und Kassenkonto des Betriebes. Hierbei soll das Magazin anders als bei Schaubild I nicht nur die Materialien, sondern auch die Rohstoffe übernehmen, demnach auch die Rohmaterialientabelle, Formular 3, führen. Das Magazin gibt dann die erforderlichen Materialien laut Schaubild II auf die Debetseiten des Rohstoff-, Fabrikations-, Eisenbahn-, Umbau- und direkte Unkostenkontos ab. Letzteres schreibt sich täglich die genannten belasteten Beträge wieder gut und belastet dafür mit dem Verbrauch an Rohstoffen, Material und Geld das Warenkonto. Diesem wird dann täglich der Versand gutgeschrieben, der gleichzeitig täglich dem Zentralkonto belastet wird. Am Monatsschluß wird dem Warenkonto auch noch der Restbestand an Waren gutgeschrieben und dem Zentralkonto belastet. Nun kann man noch monat-

[1]) In dem hier dargestellten Betrieb ist eine solche selbständige Betriebsbuchhaltung noch nicht eingeführt, sondern nur geplant.

Formular 8.

Monat

Datum		Kontrollspalte		Magazinkonto				Kassakonto			
				Belastung		Gutschrift		Belastung		Gutschrift	
		ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰

Fabrikationskonto																			
Reparaturen				Reine Fabrikation										Betriebsgebäude				Gutschrift	
Löhne		Material		Aufsicht		Strom		Wasser		Betriebslöhne		Betriebsmaterial		Löhne		Material			
ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰

Umbaukonto						Konto direkter									
Löhne		Material		Gutschrift		Soziale Lasten						Frachten		Wagenmieten	
						Krankenkasse		Inv.-Versicherung		Lebensmittel					
ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰

lich den Restbestand an Material, Rohstoffen und Geld buchmäßig oder durch Inventur ermitteln und dem Zentralkonto ebenfalls belasten. Am Jahresschluß muß selbstverständlich an Stelle der buchmäßigen Ermittelung von Material, Rohstoffen usw. unbedingt eine Inventur gemacht werden. Jedenfalls genügt monatlich die buchmäßige Ermittelung, die sich z. B. aus dem Eingangs- und Ausgangsbuch des Magazins ohne weiteres heraus-

Betriebsjournal.

Warenkonto				Zentralkonto				Rohstoffkonto									
Belastung		Gutschrift		Belastung		Gutschrift		Kies		Salpetersäure u. Ammoniak		Kiestransport				Gutschrift	
												Löhne		Material			
ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰

Eisenbahnkonto																	
Lokomotive				Waggons und Sonstige				Gleise, Wage, Drehscheibe				Instandhaltung der Kesselwagen				Gutschrift	
Löhne		Material		Löhne		Material		Löhne		Material		Löhne		Material			
ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰

Unkosten													
Allgem. Reparaturen				Platz				Allgem. Gebäude Reparaturen				Gutschrift	
Löhne		Material		Löhne		Material		Löhne		Material			
ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰

ziehen läßt. Man stellt so monatlich einen Bruttogewinn fest und erhält die Zahlen zur Eintragung in das Formular 1. Als Grundbuch der Betriebsbuchhaltung dient ein amerikanisches Journal nach Formular 8. Für dieses dienen dann die Magazinbücher 4, 5 und 6, ferner die Rohmaterialientabelle, Formular 3, und die Schichten- und Reparaturenbücher des Betriebes als Vorgrundbücher. Das dazugehörige Hauptbuch erhält die Ge-

samtbeträge monatlich. Im übrigen ergibt sich der Zusammenhang der Betriebsbuchhaltung aus den Schaubildern I und II und ihr Zusammenhang mit Formular 1 aus den Tabellen selbst. Man erhält jedenfalls auf diese Art eine Betriebsbuchhaltung, welche auf die Eigenart des Betriebes genau zugeschnitten ist, jede Auskunft über Betrieb und Produktionskosten gibt und der Hauptbuchhaltung eine Arbeit abnimmt, in die sie niemals einen so genauen Einblick hat wie der Betrieb selbst.

Das bereits erwähnte Hauptbuch umfaßt genau dieselben Konten wie das Grundjournal, also die Konten, die in dem Schaubild II aufgeführt sind.

Die große Vermögensabgabe.

Von E. Schmalenbach.

Der Plan, die Kriegsschulden des Reiches teilweise durch eine große Vermögensabgabe zu beseitigen, hat bei vielen Industriellen und Handeltreibenden Beifall gefunden schon zu einer Zeit, als noch die alte Regierung bestand. Vor die Wahl gestellt, entweder einen Teil des Vermögens abgeben zu sollen, oder anstatt dessen die Zinslast des Reiches durch schwere laufende Steuern decken zu müssen, ziehen weite Kreise die alsbaldige einmalige Abgabe vor. Das werktätige Kapital glaubt sich bei einer großen einmaligen Abgabe, die zwar ungemein hart ist, aber dafür klare Verhältnisse schafft, besser und energischer auf die neuen Friedensaufgaben einstellen zu können, als eine Reihe drückender Steuern mit ihren vielen Umständlichkeiten es erlauben würde. Selbst diejenigen Industriellen und Kaufleute, deren Kapital fest angelegt ist, und die sich der großen Kriegsabgabe nur durch Schuldbelastung unterziehen können, ziehen zum Teil die dadurch entstehende Zinsbelastung der Belastung durch entsprechende Reichssteuern vor.

Auf der anderen Seite sieht ein nicht geringer Teil von Handel und Industrie einer großen Vermögensabgabe mit großer Sorge entgegen. Für diejenigen, die mit verhältnismäßig hohem Fremdkapital arbeiten, ist die Belastungsgrenze bald erreicht. Wird sie durch die Kriegsabgabe überschritten, so droht vielen dieser Betriebe der Untergang, zum mindesten verfallen sie dem Siechtum überschuldeter Betriebe, die, bedrückt durch schwere Zinslast, fortgesetzte Umschau nach Geld, Behinderung bei produktiven Anschaffungen, nicht nur selbst wenig Freude an ihrer Existenz

haben, sondern auch für die gesamte Volkswirtschaft keinen wertvollen Bestandteil mehr bilden können.

Wenn die Vermögensabgabe für diejenigen, die sie nicht in bar entrichten können, durch Schuldbelastung, etwa durch Ausgabe von Rentenbriefen, erfolgt, so muß mit großer Vorsicht verfahren werden. Eine Eintragung derartiger Schulden an bevorzugter Stelle, ohne genaue Prüfung des Einzelfalls, kann unabsehbares Unheil anrichten.

Die Umgestaltung der Regierung hat die Auffassung der Geschäftswelt über den Plan der großen Vermögensabgabe verschoben.

Es gibt Industrielle und Kaufleute, die dem Plane heute günstiger gestimmt sind als vorher, weil sie die traditionelle starke Bevorzugung der Landwirtschaft für erledigt halten. Wenn die Landwirtschaft ihren gerechten Anteil an der Abgabe tragen wird, so trägt sich für Industrie und Handel die Vermögensabgabe ohne Zweifel leichter. Die Aussicht, nicht mehr allein der Packträger des Staates zu sein, hat überhaupt sehr viel dazu beigetragen, einen großen Teil von Industrie und Handel sich mit den politischen Veränderungen so schnell abfinden zu lassen.

Andererseits erscheint die Sorge nicht unberechtigt, daß die neue Regierung nicht genügende Einsicht in die Bedingungen des wirtschaftlichen Gedeihens besitzt, um eine der Gesamtheit förderliche Steuer schaffen zu können. Die Abneigung der heute Regierenden gegen das Kapital läßt eine gerechte Würdigung der wirtschaftlichen Funktion des Kapitals in der nationalen Wirtschaft vermissen; es ist zu fürchten, daß das Kapital entgelten soll, was einige Kapitalisten verschuldet haben. Es mag in der neuen Regierung tüchtige wirtschaftliche Köpfe geben. Aber die Masse drängt, und man weiß nicht, wer stärker ist. Man hat Grund, zu fürchten, daß die neue Regierung nicht nur viel weniger sparsam ist als die alte, sondern daß sie auch in ihrem Bestreben, das Los der Arbeiter zu heben, Maßnahmen trifft, die die Bildung des Neukapitals ungemein schwächen und dadurch Deutschlands wirtschaftliche Zukunft gefährden. Ganz besonders läßt die überstürzte Verkündung des Achtstundentags Schlimmes befürchten. Der Zehnstundentag, den man heute als den normalen ansehen kann, bedeutet nicht eine so starke Belastung des Arbeiters, daß es der Abschaffung gerade in diesem kritischen Augenblicke unserer Wirtschaftsentwicklung bedurfte. Man hätte mit einer solchen Maßnahme noch einige Jahre warten sollen, bis die neue Gestaltung sich übersehen ließ. Es ist ein Unding, daß sich die Bevölkerung allgemeiner größerer Bequemlichkeit hingeben will in einem Augenblick, in dem alles zur Anspannung der Kräfte und zur Enthaltsamkeit im Verzehr drängt. Man konnte die schiefen Vorstellungen über die Bedeutung der Kapitalbildung

nicht besser zum Ausdruck bringen, als durch eine so unzeitige Arbeitsverkürzung. Man hätte die vielen Drohnen, die es in der alten Wirtschaftsform zum Schaden des Ganzen gab, das Schwitzen lehren sollen bei diesem Beginnen hätte die neue Regierung den Beifall vieler gehabt die sonst keineswegs zu ihren Anhängern zählen. Man hätte dann nebenher gesehen, daß nicht alle Kapitalisten Drohnen und nicht alle Drohnen Kapitalisten sind. Man hätte ferner den Leuten mit dem großen Konsum an Wohnraum, Kleidung, Lebensmitteln usw., die in so kritischer Zeit das Kapital der Gesamtheit ungebührlich in Anspruch nehmen, die Enthaltsamkeit beibringen sollen; Kapitalisten und Nichtkapitalisten. Daß man nicht daran denkt, sondern die Kapitalneubildung hemmt, statt sie zu fördern, kann naturgemäß die Bereitwilligkeit gerade der einsichtsvollen und der opferbereiten Kapitalisten nicht fördern.

Trotz der Bedenklichkeiten gegenüber der neuen Regierung, ist auch heute noch ein nicht geringer Teil von Industrie und Handel einer allgemeinen Vermögensabgabe, durch die der Bestand der Reichsschulden und der Steuerbedarf des Reiches wesentlich ermäßigt werden würde, nicht ungünstig gestimmt. Der Grundsatz, daß eine Radikalkur besser ist als langsame Heilung, ist namentlich in der industriellen Denkweise stark begründet.

Es erscheint angesichts dieser Strömung angemessen, darauf hinzuweisen, daß die Frage nicht nur unter dem Gesichtspunkt allgemeiner Zweckmäßigkeit betrachtet werden kann. Auch die Möglichkeit der technischen Durchführung ist ins Auge zu fassen. Und da tauchen recht schwierige Bedenken auf. Die Schwierigkeiten mögen nicht so groß sein, daß gutes Sachverständnis und straffe Energie ihrer nicht Herr zu werden vermöchten. Aber berücksichtigt wollen sie jedenfalls sein.

Man darf annehmen, daß die gegenwärtige Regierung sich von den großen Fehlern vor allem bei der Schaffung neuer Reichssteuern frei halten wird. Die bisherigen Vermögenssteuern waren zerfahren, unsachverständig und in der Durchführung so schwächlich, daß sich ein ungeheurer Steuerschwindel entwickelt hat. Diese Steuern waren eine förmliche Erziehung zur Defraudation. Die ehrlichsten Kaufleute mußten zum Selbstschutz zu Defraudanten werden, weil sie sonst zu Unrecht geschädigt wurden.

Die alte Regierung hat das Experiment versucht, neue große Steuern zu schaffen auf der Grundlage der Selbstdeklaration; eine auch nur einigermaßen genügende Nachprüfung wurde weder im Gesetz vorgesehen noch durchgeführt. Jedermann, der nur ein wenig in diesen Dingen Bescheid weiß, kennt die Folgen. Die Steuerehrlichkeit hat einen ungeheuren Stoß

erlitten und muß heute erst wieder neu begründet und gepflegt werden. Das Erbe, das die alte Regierung hinterlassen hat, ist recht bösartig.

Bei jeder Steuer muß die Kontrolle der Höhe der Abgabe angemessen sein. Wer $^{1}/_{2}$ % des Vermögens nehmen will, kann sich mit Selbstdeklaration und gelegentlichen Stichproben begnügen, namentlich wenn es sich um eine dauernde Abgabe handelt. Wer 20 % bis 30 % nehmen will, muß so kontrollieren, wie etwa ein nicht tätiger Gesellschafter einer offenen Handelsgesellschaft, der mit 20 % bis 30 % beteiligt ist, zu kontrollieren pflegt. Ist die Abgabe eine einmalige, so muß weit schärfer kontrolliert werden, als wenn sie eine dauernde ist; denn bei der mehrmaligen Steuer gleichen sich Veranlagungsfehler im Laufe der Zeit bis zu gewissem Grade aus, bei der einmaligen dagegen nicht. Hohe Steuern ohne wirksame Kontrolle begünstigen die Unehrlichkeit und schädigen die Ehrlichkeit. Sie sind unmoralisch und unpolitisch im höchsten Grade.

Man glaube nicht, daß scharfe, wirksame Kontrollmittel den ehrlichen Steuerzahlern unwillkommen sind. Gewiß, man empfindet es als peinlich und störend, wenn strenge Steuerkontrollen allerlei Beschränkungen und Arbeitsopfer auferlegen; auch die Einsicht in sonst sorgfältig gehütete Geheimnisse weckt unangenehme Empfindungen. Aber Unehrlichkeit ist etwas weit Schlimmeres. Die besten Elemente nehmen leider alle Unbequemlichkeiten schärfster Kontrolle auf sich als die Folgen allgemeiner Demoralisation. Das ist ganz natürlich. Wenn der ehrliche Steuerzahler sich entschließt, die Defraudation mitzumachen, weil alle betrügen, so bleibt er doch als Defraudant ein Stümper; und außerdem peinigt es, sich wie ein Staatsverbrecher vorzukommen.

Dieses Empfinden bedarf der Berücksichtigung. Und es ist nicht anzunehmen, daß die neue Regierung eine große Vermögensabgabe einführen wird, ohne die gerechten Ansprüche der ehrlichen Steuerzahler auf strenge allgemeine Kontrolle zu befriedigen. Es muß von ihr erwartet werden, daß sie nicht eher sich auf die große Vermögensabgabe festlegt, als bis die Kontrollfrage hinreichend geklärt ist. Sie wird hoffentlich nicht so dilettantenhaft verfahren, die Kontrollfrage als eine Angelegenheit zu betrachten, die sich nachher von selbst ergeben werde.

Ein wesentliches Kontrollmittel wird man unbedingt benutzen müssen, wenn nicht alle Kontrolle die letzten Maße entbehren soll, das ist die objektive Kontrolle neben der subjektiven.

Eine subjektive Kontrolle z. B. des Effektenbesitzes liegt vor, wenn der Pflichtige seinen Effektenbesitz deklariert, und wenn man diese Deklaration an Hand der Bücher und sonstiger Belege des Pflichtigen nachprüft. Eine objektive Kontrolle dagegen hat man, wenn man außerdem

die in Deutschland befindlichen Effekten nach Art und Menge erfaßt und feststellt, ob die von den Pflichtigen deklarierten Effekten damit übereinstimmen. Die objektive Kontrolle verlangt nicht nur eine Feststellung der allgemeinen Übereinstimmung, sondern eine Bestimmung der Unstimmigkeiten im einzelnen, da ohne sie der falsche Deklarant nicht gefaßt werden kann.

Die objektive Kontrolle der Effekten mit Einzelabstimmung ist schon allein eine ungeheure Arbeitsleistung, die eine besondere, unfassende Organisation erfordert. Es ist selbstverständlich, daß diese Arbeit nur zentralistisch geleistet werden kann. Erforderlich zur Durchführung würde sein, daß sowohl die Effektenschuldner (auch die öffentlich-rechtlichen) als auch die Effektenbesitzer Stückeverzeichnisse einreichen. Die Depots ohne Stückeverzeichnis müssen in besonderer Art geregelt werden.

Obwohl die Objektiv-Kontrolle des gesamten Effektenbesitzes eine verhältnismäßig sichere Kontrolle darstellt, ist die Kontrollsicherheit doch keine vollständige. Die Erfassung des Besitzes von Ausländern an deutschen Wertpapieren und des Besitzes von Inländern an fremden Wertpapieren ist unsicher und kann bei aller Vorsicht nicht vollkommen sicher werden.

Viel schwieriger noch als die Erfassung des Effektenbesitzes ist die Erfassung des Bargeldes. Erfindungen derart, daß von einem bestimmten Tage ab das Bargeld weniger wert sein solle, daß an einem bestimmten Tage alles Bargeld gegen neues umzutauschen sei, daß die papierenen Geldzeichen abgestempelt werden usw., sind leicht gemacht. Aber die Erfinder machen sich von der Schwierigkeit der Durchführung meist falsche Bilder, weil ihnen die Mengenvorstellung fehlt. Außerdem sind nicht alle Barmittel steuerbar. Die öffentlich-rechtlichen Körperschaften sind steuerfrei, Aktiengesellschaften und ähnliche Gesellschaften werden nicht direkt besteuert; ihre Barmittel sind Bestandteile des Gesamtwertes und daher als Einzelwerte ebenfalls steuerfrei, und für die übrigen Zensiten gilt eine Staffel. Diese Umstände erschweren eine objektive Besteuerung der Barmittel, die am einfachsten zum Ziele führen würde, außerordentlich. Nun sind es aber gerade die Barmittel, die dem Defraudanten am leichtesten zur Verschleierung dienen können. Auf irgend einen Umtausch wird die Kontrolle schließlich doch hinauskommen müssen. Vermutlich wird eine solche Maßnahme selbst bei vorsichtigster Organisation, Vorbereitung und Vorübung das Zahlungswesen während weniger Tage lahm legen.

Keineswegs ist damit gesagt, daß man auf diesen Teil der Kontrolle oder überhaupt auf die ganze Abgabe verzichten muß. Nur will die Schwierigkeit nicht übersehen sein. Sorgfältige, bis in die Einzelheiten gehende Ordnung der Kontrolle ist unerläßlich.

Ungemein schwierig werden auch die Kontrollen der Vorratsinventuren dort, wo die Deklaration auf ihnen teilweise beruht. Hier hat die Bilanzrevisionstechnik Formen ausgebildet, die sich nachahmen und verallgemeinern lassen. Die Hauptsache ist auch hier, daß der allgemeine Inventurtag sorgfältig vorbereitet und daß alle Organe durch deutliche Anweisungen unterstützt werden. Für eine gute Inventurkontrolle ist erforderlich, daß die Pflichtigen, namentlich mittlere und größere Betriebe, einige Tage vor dem großen Deklarationstage ihre Inventurpläne mit Bezeichnung aller Lagerräume und der dafür angesetzten Aufnahmepersonen angeben; dem aufnehmenden Angestellten muß persönliche Verantwortung auferlegt werden. Auch von dieser Kontrolle kann man nicht sagen, daß sie unmöglich sei; aber ihre Schwierigkeiten lassen sich kaum überschätzen.

Als ein bequemes Defraudationsmittel hat sich der Umstand erwiesen, daß die Pflichtigen ihre Bilanzabschlußtage beibehalten dürfen, sodaß derjenige, der mehrere Gesellschaftsformen zur Verfügung hat, auf die einfachste Weise Vermögenswerte hin- und herschieben kann. Soll dieser Übelstand gründlich beseitigt werden, so bedürfen wir eines allgemeinen gleichen Vermögensabschlußtages. Als bester Tag erscheint der 30. Juni. Eine Reihe von Gründen, die hier nicht weiter erörtert werden sollen, spricht so nachdrücklich für diesen Tag, daß ein anderer dagegen kaum in Frage kommt.

Ein besonderer Bilanzabschluß zum Zwecke der Vermögensbestimmung der Pflichtigen ist nur für diejenigen Unternehmungen nötig, deren Vermögen oder deren Anteilswerte auf Grund der Bilanz berechnet werden sollen.

Es handelt sich bei den obigen Darlegungen nur um Beispiele. Sie zeigen, daß eine ernsthafte, der Natur und Höhe der Steuer angemessene, den ehrlichen Steuerzahler schützende Kontrolle eine ungemein schwierige, kostspielige und zeitraubende Sache ist. Das bedeutet nicht einen Verzicht auf die große Vermögensabgabe. Aber die Regierung sollte sich jeder Ankündigung der Abgabe enthalten, bevor sie nicht den Entwurf des Gesetzes und seiner Ausführungsbestimmungen fertig hat; denn es ist nicht ausgeschlossen, daß ihr bei der Ausführung Bedenken kommen, die sich nicht mehr beseitigen lassen, wenn sich die Regierung festgelegt hat.

Ich habe bereits oben gesagt, daß nicht nur die Schwächlichkeit der Durchführung der bisherigen Kriegssteuern großen Schaden gestiftet hat. Auch Zerfahrenheit und Unsachverständigkeit haben leider große Schädigungen herbeigeführt und namentlich viel Verdruß und Widerwillen erzeugt.

Die Zerfahrenheit zeigte sich an vielen Stellen des Besitz- und Kriegs-

steuergesetzes; sie lag bereits in ihrem Vorbild, dem preußischen Ergänzungssteuergesetz.

Daß man die Anteile der Aktiengesellschaften und einiger anderer Gesellschaften als Kapitalvermögen, den Anteil eines Gesellschafters an einer offenen Handelsgesellschaft als Betriebsvermögen betrachtet, mag einer Allerweltsvorstellung einleuchtend sein. In Wirklichkeit handelt es sich um eine Willkür, die ungewollte Differenzierungen herbeiführt. Maßgebend für den Aktienwert ist der Kurs; maßgebend für den Anteil an einer offenen Handelsgesellschaft ist eine nach den Vorstellungen preußisch-amtlicher Steuerlehre aufgestellte, d. h. eine „Verkaufswert"-Bilanz; maßgebend für einen Anteil einer G. m. b. H. ist der Verkaufswert, also etwas Kursähnliches und doch nichts Kursgleiches. Ein G. m. b. H.-Anteil enthält ein Stück des reinen Geschäftswertes; ein Anteil an einer offenen Handelsgesellschaft enthält ihn nicht. Und solche Proben der Zerfahrenheit gibt es noch viele. Fragt man die Vertreter dieser Zerfahrenheit nach den Gründen, so findet man sie in einem Anschauungskreise gefesselt, aus dem sie keine Logik herausbringt.

Aus der Sterilität preußisch-amtlicher Steuertheorie muß nicht nur das Reichssteuerwesen, sondern auch das preußische Steuerwesen gänzlich heraus, ehe es wieder frische Frucht treiben kann. Selbstverständlich bedarf jede Steuerlehre einer soliden Theorie; auch wird jede Theorie wieder Mängel haben. Aber es gibt Theorien, die durch dauernde gedankliche Inzucht ausarten. Die preußisch-amtliche Steuerlehre bietet ein Musterbeispiel dafür.

Auch wirkliche, ernsthafte Sachverständigkeit muß man von einem Gesetz, das einen so namhaften Teil des Vermögens für die Gesamtheit einziehen will, fordern. Die Gesetzgeber, denen die bisherigen Reichsvermögensabgaben zu danken sind, besaßen genügende Sachverständigkeit offensichtlich nicht. Auf Schritt und Tritt begegnen uns schiefe Vorstellungen. Man kann von den Pflichtigen, die solcher Unsachverständigkeit begegnen, keine Achtung erwarten. Und Mißachtung ist ebenfalls ein Anreiz zu falscher Steuererklärung. Dem Pflichtigen muß der Gesetzgeber zu zeigen wissen, daß er das, was er will, sachlich beherrscht. Der Gesetzgeber darf das Gefühl der sachlichen Überlegenheit beim Pflichtigen nicht erst aufkommen lassen.

Es wird interessant sein, zu sehen, ob die neue Regierung die Kräfte besitzt, die der alten leider so häufig fehlten, weil sie die Auslese ihrer führenden Beamten auf eine zu geringe Zahl Bevorzugter beschränkte.

Mitteilungen.

Zu dem Aufsatz über **Diktiermaschinen** schreibt mir Herr Koch, Betriebsleiter bei der Diskonto-Gesellschaft in Berlin, daß die Diktiermaschine in seiner Firma mit gutem Erfolg zur Beschäftigung eines blinden Maschinenschreibers verwendet wird.

Herr Finke, Leipzig, teilt zu dem Aufsatz: **Fehlerkontrollen in der Buchführung** noch mit, daß alle von ihm angestellten Ermittelungen wegen des „Kaufmännisch-praktischen Buchführungs-Instituts" in Altona vergeblich gewesen sind, da niemand etwas von dem ehemaligen Bestande dieses Instituts wissen wolle.

Von neueren Zuschriften zu dem Aufsatz über **Fehlerkontrollen in der Buchführung** ist erwähnenswert eine solche des Herrn Bürovorstehers Petz-Coburg, der die Kontrollzahlen zur Additionskontrolle benutzt, und zwar besonders die Zahlen 11 und 7.

Bei Benutzung der Zahl 11 ergibt sich der Divisionsrest durch die Subtraktion der Paar-Quersummen. Z. B.:

$$18\,935 \quad (1+9+5)-(8+3)=4.$$

Ergibt sich ein Minus, so addiert man zum Minuenden 11, z. B.:

$$29\,341 \quad (2+3+1)-(9+4)=-7$$
$$(2+3+1)+11-(9+4)=4.$$

Der Einsender zieht folgende Rechnung vor:

$$(2+3+1)-(9+4)=-7+11=4.$$

Daß bei der Addition der Paarstellen die Zahl 11 so oft wie möglich fallen gelassen wird, z. B. bei $8+7+4+9$,

$$8+7=15 \quad 15-11=4 \quad 4+4+9=17,$$

ist ebenso wie bei andern Kontrollzahlen.

Paare mit gleichen Stellen fallen aus, z. B.:

533,05

wird behandelt wie 505, Rest 0.

Die Kontrollzahl 7 wird ebenfalls mit Hilfe von Zahlenpaaren behandelt. Von jedem Zahlenpaar wird der Siebenerrest gewonnen.

$$\overbrace{13}\overbrace{99},\overbrace{31}$$

Siebenerrest 6 1 3

Rest des 1. Zahlenpaares 6 $\quad 2\times6+1=13-7=6$

$$2\times6+3=15-14=1.$$

Der Siebenerrest ist 1.

Oder $\overbrace{10}\,\overbrace{12}\overbrace{8{,}5}0$

Siebenerrest 1 1 — 1

$$2\times 1+1=3 \quad 2\times 3+0=6 \quad 2\times 6+1=13$$
$$-\ 7$$
$$=\ 6$$

Auf den ersten Blick erscheint die Benutzung der Zahl 7 leicht als Spielerei. Derjenige, der es praktisch benutzen will, muß, wie ich vermute, ein sehr ausgeprägtes Zahlengefühl besitzen. Immerhin dürfte der Hinweis derartigen Lesern nützlich sein.

Ebenfalls nur für zahlenstarke Leser dürften folgende Ausführungen des Einsenders über seine Art des Addierens von Interesse sein:

Beispiel einer Addition.

	Elferrest		
Übertrag	9	227 739	03
	3	10 128	50
	—	1 016	40
	—	1 399	31
	8	1 200	95
	8	336	90
	3	10 128	50
	—	800	25
	5	3 209	30
	4	426	40
	10	897	15
	3	13 053	40
	—	146	96
	10	315	80
	7	1 316	—
	4	272 114	85

„Die gebräuchlichste Art: erst Einer, dann Zehner, Hunderter usw. von oben nach unten oder von unten nach oben zusammenzuzählen, wende ich nur dann an, wenn mein Blick auf die Zahlenreihe mir sagt, daß alle Zahlen in ihren Stellenwerten gut untereinander stehen.

In diesem Falle benutze ich jede sich bietende Zusammenziehung einzelner Zahlen, ohne daß ich gerade die jeweilige Auffüllung von dekadischen Einheiten (10, $2\times 10=20$) mir zum Ziel nehme. Ich rechne z. B. bei der Zehnerreihe nebenstehenden Beispiels (Pfennige von oben nach unten),

erster Summand mit Übertrag $2 = 7$,
zweiter Summand $7\ (4 + 3) = 14$,
dazu $18\ (2 \times 9) = 32$,
dazu $10\ (5 + 2 + 3) + 5\ (4 + 1) = 47$,
dazu $13\ (4 + 9) = 60 + 8 = 8$ mit Übertrag 6

auf die Hunderter, das sind Markeiner usf.

Häufig bieten sich günstige Zusammenziehungen von fünf bis sechs und mehr Ziffern.

Im Portobuch addiere ich das Porto von Einzelpostkarten und Stadtbriefen mit dem jeweiligen Bruchbetrag von $7^1/_2$ ₰ durch Zusammenziehungen von je zwei Posten und multipliziere die so gewonnenen Einheiten mit 15, die dann leicht zu den anderen Einheiten des Briefportos zuzuaddieren sind.

Sind aber Zahlen wegen unregelmäßiger Schreibweise oder wegen zu knapp bemessener Spalte nicht genau nach ihrem Stellenwert untereinandergeschrieben, ziehe ich immer die Addition in Zahlenpaaren vor Ich addiere zuerst

Pfennigeiner und -zehner,
dann Markeiner und -zehner,
dann Markhunderter und -tausender,
dann Zehntausender und Hunderttausender usf.,

wobei ich jede sich bietende Zusammenfaßbarkeit benutze.

Diese Art der Addition von Zahlenpaaren will aber geübt sein. Der Anfänger tut gut, zunächst wenig Zusammenziehungen zu gebrauchen. Er muß sich jede Zahl, die aus Zehnern und Einern besteht, als Binom vorstellen; z. B. 96 als das Binom $90 + 6$ und muß die reinen Zehner zu den nächsten Zehnern mit gleichzeitiger Übernahme der Einer zusammenzählen.

Für die erste Reihe (Pfennigreihe) wäre dies Verfahren wie folgt:

$$3 + 50 + 40 = 93,$$
$$93 + 1 = 94 + 30 = 124 + 5 = 129,$$
$$129 + 90 = 219 + 90 = 309 + 50 = 359,$$
$$359 + 5 = 364 + 20 = 384 + 30 = 414,$$
$$414 + 40 = 454 + 5 = 459 + 10 = 469,$$
$$469 + 40 = 509 + 6 = 515 + 90 = 605,$$
$$605 + 80 = 685,$$

mithin anzuschreiben: 85.

Übertrag 6 zu den Markeinern und -zehnern $= 39 + 6 = 45$ usw.

Bei einiger Übung ergeben sich Zusammenfassungen von selbst. Der erste Summand kann ohne weiteres mit 93 abgelesen werden; ich

würde alsdann die nächstfolgenden Einer (5 + 1) zu 93, dann zu 99 zweimal 90 + 30 addieren; zum Ergebnis wieder 5 + 100 addieren (= 414), dann zweimal 40 + 15 (= 509), dann 6 = 515, dann 90 (= 605) und schließlich 80 hinzuaddieren = 685.

Je nach Zahlenanschauungs- und -hantierungsvermögen des einzelnen kann das Additionsgeschäft mit großer Schnelligkeit erledigt werden.

Ich rechne meist nur einmal die Reihen auf und prüfe das Ergebnis mit einer Kontrollzahl (meist 11 oder 7, in Zweifelsfällen beide).

Das Addieren von Zahlenpaaren hat den Vorteil, daß auch Queradditionen (z. B. bei statistischen Aufstellungen, Holzberechnungen usw.) leichter damit ausgeführt werden können.

Da Zahlenpaare bei mehreren Kontrollzahlen angewendet werden, ist es schon deretwegen gut, sich an das Betrachten und Behandeln der Zahlen in Paaren zu gewöhnen.

Habe ich einem Fehler nachzuspüren, der in einer bestimmten Reihe liegt, z. B. unter Pfennigeinern oder Pfennigzehnern, so benutze ich die sonst nicht verwendbare 10 als Kontrollzahl, indem ich die Reihe nicht bis auf einen Übertrag über Hundert hinaus aufaddiere, sondern einzelne bequeme Zehnereinheiten durchfallen lasse. Der Übertrag zur nächsten Additionsreihe hat ja gar kein Interesse. Ich addiere bei der Pfennig-Zehnerreihe nicht 2 + 5 + 4 + 3 + 9 + 9 usw. bis hoch in die Zehner hinauf, sondern lasse gleich bei 11 die 10 durchschlüpfen, addiere, da 1 und die übernächste 9 wieder 10 ausmacht, mit 3, dann mit 2, dann wieder mit 2 weiter, bis wieder eine ausfallende 10 als vorletzte Addition und als letzter Summand 8 übrig bleibt. Das ist selbstredend viel schneller im Geist ausgeführt als gesprochen.

Zum Gebrauch des Personals habe ich in meinem Büro zwei Additionsmaschinen, ein amerikanisches Erzeugnis mit Tastgriffen und eine deutsche Maschine, System Michel Baum. Ich selbst gebrauche gern die Maschinen an Tagen, an welchen viel Verkehr und Störung im Geschäft vorhanden ist. Auch ist man ja nicht immer zum langweiligen Aufrechnen langer Zahlenreihen disponiert. In diesen Fällen ist eine Maschine ein guter Helfer.

Für das Nachprüfen von Rechnungen benutze ich meist den Nestlerschen Rechenschieber oder eine Rechenscheibe. Auf die Rechenwalze (von Dähmen Schmid in Orlikon, Schweiz) bin ich weniger eingearbeitet. Ich benutze die Walze mehr zu Vergleichen."

Ein Leser der Zeitschrift bittet um Meinungsäußerung in folgender Frage, die die **Abbuchung von Debitorenverlusten** betrifft.

„A. hat an B. eine Ware für ℳ 100.— verkauft, die ℳ 75.— im Einkauf zuzüglich Unkosten kostete. Die Forderung wird aus irgend einem Grunde uneinbringlich. Hat A. nun ℳ 100.— verloren oder nur ℳ 75.—? Der landläufige Gang ist doch der: Die Ware geht aus, Buchung: Kontokorrentkonto an Warenkonto; der Verlust tritt ein, gewöhnliche Buchung: Unkostenkonto an Kontokorrentkonto. Ist der Reingewinn, wie im vorliegenden Falle erfaßbar, wird m. E. das Unkostenkonto um diesen Reingewinn von ℳ 25.— zu hoch belastet. In Wiederholungs- und Vervielfältigungsfällen dürfte sich dies störend für die Kalkulation bemerkbar machen, denn derartige Verluste soll das Unkostenkonto darum zeigen, um sie erstens in der Gesamtheit zu erfassen und zweitens die Unkostenquote so zu erhöhen, daß auch derartige Verluste von vornherein durch die guten Verkäufe mit gedeckt werden. Ist eine Zerfällung bei der Anfangsbuchung in Warenkonto und Gewinn- und Verlustkonto, oder in Warenkonto I und Warenkonto II nicht möglich, so muß die Korrektur entschieden bei der Ausgleichsbuchung vor sich gehen. Warenkonto als Bestandkonto darf nicht wieder angerufen werden, denn die Ware kehrt nicht dorthin zurück. Aber der auf Warenkonto Habenseite enthaltene Gewinn von ℳ 25.— muß nach meinem Dafürhalten entweder dem besonderen Warenkonto oder dem Gewinn- und Verlustkonto Soll zugeschrieben werden. Im Hintergrund lauert dabei die Frage: Ist ein ausgebliebener Gewinn, wie in diesem Beispiel, einem Verlust gleichzuerachten?"

Wenn das Unkostenkonto dazu benutzt wird, den kalkulatorischen Unkostenzuschlag zu ermitteln, so muß dafür gesorgt werden, daß das Konto nicht Posten aufnimmt, die nicht zu den Zuschlagskosten gehören. Der Herr Einsender hat ganz recht, daß das Unkostenkonto, wenn ihm im vorliegenden Falle ℳ 100.—, statt ℳ 75.—, belastet werden, mit ℳ 25.— zu hoch erscheint. Auch das Warenkonto kann den Betrag von ℳ 25.— nicht tragen, wenn die Sollseite des Warenkontos kalkulatorisch, etwa als Zuschlagsgrundlage (Wareneinkaufswert) für die Unkosten, benutzt wird. Die Begründung des Herrn Einsenders, daß die Ware nicht zurückkehre, ist dabei m. E. nicht entscheidend; denn die Kontenbehandlung hat lediglich Rücksicht zu nehmen auf die Absichten der Benutzung.

Können weder Unkostenkonto noch Warenkonto zur Aufnahme derartiger Posten benutzt werden, so muß man ein besonderes Unkostenkonto bilden oder das Gewinn- und Verlustkonto unmittelbar benutzen. Ob es sich hier um einen „Verlust" im Sinne des Sprachgebrauches handelt oder nicht, ist gleichgültig; nicht der Sprachgebrauch bestimmt, was in ein Konto gehört, sondern der Zweck des Kontos.

Haben Unkostenkonto und Warenkonto nicht die oben angenommenen Zwecke (wie vielfach in der Praxis, wo sie häufig ziemlich zwecklos sind), so fallen natürlich die Folgerungen, und es hat nichts auf sich, die ℳ 25.— auf Warenkonto oder Unkostenkonto zu verbuchen. Ebenso sind die Folgerungen andere, wenn die Zwecke andere sind.

Literatur.

Dahlberg, Rudolf, Dr. jur. u. phil., Düsseldorf. **Die Entwertung des Geldes; eine Untersuchung der Einwirkungen von Kreditanspannung und Geldumlauf auf Preisniveau und Valutastand mit besonderer Rücksicht** auf **Kriegs- und Übergangswirtschaft.** Berlin (Puttkammer & Mühlbrecht) 1918. 131 Seiten.

Nicht zum ersten Male sind wir in Gefahr, infolge irriger Vorstellungen von Geld und Währung zu falschen Maßnahmen zu kommen. Dieser Gefahr gegenüber ist eine ausführliche Aussprache aller, die sich befähigt fühlen, diesen Fragen theoretisch Herr zu werden, durchaus am Platze; nur theoretisch läßt sich dieser Frage beikommen, denn das Ding ist ein ernsthaftes Ding, dem man mit Probieren und Praktizieren nicht zu nahe kommen soll. Oder sollen wir es einmal probieren, auf welche verschiedene Weisen wir unser Geldwesen in Grund und Boden ruinieren können?

Der Verfasser gehört zu den Anhängern der sogenannten nominalistischen Geldtheorie, d. h. er bestreitet die Abhängigkeit des Geldwertes vom Währungsmetall. Richtig ist an dieser Ausführung, daß das Gold keineswegs, wie die Goldwährungsanhänger es zuweilen hinstellen, eine Ware mit gleichbleibendem Werte ist. Der Wert des Goldes kann nach oben sehr wesentlich steigen und nach unten sehr stark fallen; Schwankungen in beträchtlicher Höhe sind mehrfach festgestellt, und gerade jetzt wieder sind Anzeichen für einen Wertfall vorhanden. Wenn der Verfasser und seine Anhänger ihre These so verstehen wollen, daß der Wert des Geldes unabhängig vom Werte des Währungsmetalles sei, so liegt lediglich, wie schon so oft bei derartigen Streitfragen, terminologischer Zwist vor, und zwar scheint sich der Unterschied in der Auffassung in dem Begriff „Kaufkraft des Geldes" zu befinden.

Wenn man sagt, daß die Kaufkraft des Geldes nachlasse oder steige, so kann man etwas Verschiedenes darunter verstehen. Man kann die Ursache im Gelde allein finden. Gesetzt, daß sich neue Goldproduktionsgelegenheiten auftun, die das Gold weit billiger erzeugen lassen als bisher, so macht sich das auf die Dauer in allen Goldwährungsländern an einem Steigen der Preise aller Waren bemerkbar, auch wenn sich in den Erzeugungs- und Verbrauchsverhältnissen dieser Waren nichts geändert haben sollte. Wir haben dann eine Verringerung der Kaufkraft

des Geldes. Eine solche haben wir seit Kalifornien, Südafrika und Australien beobachten können. Wenn sich andererseits in den Goldproduktionsverhältnissen nichts ändert, wenn dagegen durch Einflüsse irgendwelcher Art eine große Reihe von notwendigen Waren im Werte steigen, ohne aber, daß alle Waren, unter ihnen das Gold, von der Steigerung erfaßt werden, so kann man für Geld ebenfalls weniger kaufen als vorher. Will man auch das eine Verringerung der Kaufkraft des Geldes nennen, so braucht man den Begriff in einem weiteren Sinne. Besser wäre es schon, in diesem Sinne ein anderes Wort zu wählen. Nicht jede Versteuerung der Lebenshaltung ist durch die Bezeichnung „Kaufpreis des Geldes" glücklich kenntlich gemacht.

Ein anderer Begriffsstreit scheint mir in dem Worte „Quantitätstheorie" zu liegen. Man kann der Meinung sein, daß ein Zuviel an papierenen Zahlungsmitteln die Währung ruiniert und dadurch die Kaufkraft des Geldes herabsetzt, braucht aber keineswegs der Meinung zu sein, daß der Vorrat an Zahlungsmitteln die Preise bestimme. Der Verfasser scheint mir die Meinungen seiner Gegner zu sehr in einen Topf zu werfen, ohne den inneren Gehalt ihrer Meinungen zu erschöpfen.

Auch sonst treten uns in den Ausführungen des Verfassers Auffassungen entgegen, die zu beanstanden sind. Bei der theoretischen Betrachtung von Wert und Preis will der Verfasser die Seltenheit ausgeschaltet wissen, weil die Seltenheit im Begehr schon enthalten sei. Das kann er so halten, aber er raubt sich bei seiner Betrachtungsweise die Möglichkeit, den besonderen Einfluß steigender Seltenheit für sich zu untersuchen. Steigende Preise sind steigender Mangel; wachsendes Nationalkapital kann wachsende Verarmung sein. Alle diese Erscheinungen lediglich unter den Gesichtspunkt veränderlicher Einkommen zu setzen, bedeutet zum mindesten eine einseitige Betrachtungsweise, deren Folgen nicht ausbleiben können. Unter diesen Umständen ist die Auffassung des Verfassers, daß die sogenannte Kreditinflation Ursache der Geldentwertung sei, von Falschheit und Richtigkeit nicht zu reden, nicht genug theoretisch fundamentiert, um Vertrauen in seine Beweisführung zu erzeugen. Jedenfalls wäre es stark verfrüht, derartigen Ausführungen irgendwelchen Einfluß auf wirtschaftliche Maßnahmen einzuräumen. Nichtsdestoweniger ermangeln die Darlegungen nicht wissenschaftlicher Bedeutung; sowohl in vielen Einzelheiten als auch im ganzen Zuge der Ausführung sind beachtliche Gedanken. Aber ihre Verwertbarkeit beschränkt sich zunächst auf die Weiterführung der theoretischen Arbeit.

van der Heyden, Dr. G. J. **Der ausländische Zahlungsverkehr in Holland vor, bei Ausbruch und während des Krieges von dessen Beginn bis Ende 1917.** Cleve (ohne Verlagsangabe, Diss.) 1918. 211 Seiten und Tabellen.

Der Verfasser bekennt sich zu der Theorie, daß die Wechselkurse abhängig seien von der Zahlungsbilanz. Die von mir vertretene abweichende Theorie, daß sie abhängig sei von dem relativen Bedarf der Länder an Zahlungsmitteln, ist ihm, wie aus den Literaturangaben hervorgeht, bekannt geworden, aber er geht weder zustimmend noch widerlegend auf sie ein. Unter diesen Umständen ist die wissenschaftliche Unterhaltung über diese Frage abgeschnitten. Allerdings war diese Theorie, die ich zuerst 1906/07 darlegte, aufgebaut auf den Devisenverkehr zwischen Ländern mit gleicher Metallwährung; es lag damals nicht wie heute ein Anlaß vor,

die Beziehungen zwischen Ländern mit defekter Währung, wie die europäischen Staaten sie zum Teil heute haben, einzugehen. Bei Ländern mit defekter Währung handelt es sich nicht mehr allein um ein Devisenkursproblem, sondern nebenher um ein Geldwertproblem, das uns hineinführt in die Fragen der Quantitätstheorie, der metallistischen und nominalistischen Theorien und in Fragen der sog. Geld- und Kreditinflation. Der Devisenkurs ist bei diesen Ländern nicht mehr hauptsächlich bestimmt durch die Erscheinungen, die in Ländern mit gleicher und geordneter Metallwährung (die freie Prägung und ungehinderte Metallhergabe seitens der Notenbanken voraussetzt) wirksam sind; die Geldwerteinflüsse treten bei diesen Ländern als Bestimmungsgründe der Devisenkursbewegung zu den gewöhnlichen Bestimmungsgründen hinzu und überragen diese an Bedeutung weitaus. Aber auch diese Frage wird durch die Zahlungsbilanz nicht erklärt; zum mindesten sind diese Erklärungen bestritten und unsicher. Auch in dieser Hinsicht läßt uns der Verfasser mit einer Begründung seiner theoretischen Grundanschauung im Stich.

Unter diesen Umständen muß allen denen, die die Anschauung des Verfassers nicht unbesehen hinzunehmen vermögen, die Arbeit im wesentlichen als falsch unterbaut erscheinen. Sie können ihr höchstens des beigegebenen Einzelmaterials wegen wissenschaftliche Bedeutung zusprechen.

Um die Zahlungsbilanz zwischen Holland und seinen Verkehrsländern zu bestimmen, betrachtet van der Heyden zunächst die Handelsbilanz Hollands. Soweit die überaus unzulängliche Ein- und Ausfuhrstatistik es zuläßt, erkennt man für die Jahre 1908—1912 eine passive Handelsbilanz. Neben der Handelsbilanz wirkt auf die Zahlungsbilanz der Stand der aktiven und passiven Schuldverhältnisse. Das im Auslande angelegte holländische Kapital wurde vor Ausbruch des Krieges auf $3^1/_2$ Milliarden Gulden, mit $17^1/_2$ % des holländischen Gesamtvermögens geschätzt, wovon etwa $1^1/_2$ Milliarden auf russische, reichlich 0,4 Milliarden auf österreichisch-ungarische Werte entfallen dürften. Diesen Beträgen stehen als Schuldposten verhältnismäßig geringe Posten gegenüber. Auf die Zahlungsbilanz wirken ferner die Aktivleistungen der See- und Flußschiffahrt ein. Der Wert dieser Leistungen ist nicht bestimmbar; der Verfasser kann nur sagen, daß sie beträchtlich sind. Auch die Schiffbau- und Versicherungsleistungen, die Leistungen aus dem Fremdenverkehr und aus kurzfristigen Bankgeschäften sind nicht meßbar. Alles in allem sei, so nimmt der Verfasser an, die holländische Forderungsbilanz eine für Holland günstige.

Da in dieser Entwicklung wichtige Posten nicht eingesetzt werden können, sind diejenigen Posten, die eingesetzt wurden, unverwertbar. Der Versuch, die Zahlungsbilanz auf diesem Wege zu bestimmen und ihren Einfluß auf die Devisenkurse zu untersuchen, ist sonach mißlungen.

Weiterhin verweist der Verfasser auf einen Versuch von P. Voorst, den Stand der Zahlungsbilanz aus den Wechselkursen selbst zu ermitteln. Dieser Versuch beruht auf der von Schär angegebenen Methode, aus sämtlichen an einem Börsenplatze notierten Devisenkursen eine Indexziffer zu gewinnen; die Abweichung der Kurse von der Parität muß hierbei natürlich einheitlich bestimmt werden; Schär nahm zu diesem Zwecke die Parität mit 10 000 an. Gegen die Methode ist einzuwenden, daß bei der sehr verschiedenen Bedeutung der Devisenkurse (man denke z. B. an den vermutlich viele tausendmal größeren Umsatz in Pfund-Devisen gegenüber den Peseta-Devisen) die Indexziffer leichter zu falschen Vorstellungen führt als wenn man den Pfund-Sterling-Kurs allein für sich betrachtet. Außerdem

aber ist die Bestimmung der „Zahlungsbilanz" aus den Kursen ein unlogisches Beginnen, wenn man den Einfluß der Zahlungsbilanz auf den Devisenkurs erkennen will.

Recht lehrreich sind die Ausführungen des Verfassers über den holländischen Diskontmarkt und das holländische Devisengeschäft. Die Rolle, die die holländische Zentralnotenbank, die Niederländische Bank, als Hüterin der holländischen Währung und eines erheblichen Teils des holländischen Geldvorrats spielt, wird eingehend dargestellt. Die geringe Bedeutung, welche die holländischen Privatbanken in der Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs haben, führt van der Heyden auf die geringe Menge der Depositen und die Diskontverweigerung für Finanzwechsel seitens der Niederländischen Bank zurück. Auf die Depositen wirkt die Gewohnheit der Holländer, überflüssige Kassenbestände in Effekten und besonders in Prolongationen anzulegen. Daher ist auch der Prolongationssatz in Holland ein wichtigerer Maßstab der Geldflüssigkeit als der Privatdiskont. Der Devisenhandel findet seinen börsenmäßigen Ausgleich an den Börsen zu Amsterdam und Rotterdam. Die während des Krieges oft zutage tretenden erheblichen Kursunterschiede beider Börsen erklären sich dadurch, daß die Rotterdamer Börse eine Stunde früher beginnt. Die Kurse werden durch Bankvertreter festgestellt; sie stellen den persönlichen Eindruck dieser Personen dar; es sind weder genaue Bezahltkurse, noch Brief- oder Geldkurse. Sie dienen nicht als Grundlage von Geschäften zwischen Banken und Kunden. Bis 1909 wurden sie nur an zwei Wochentagen bestimmt; die in den Kursberichten täglich angegebenen Zahlen waren nur Wiederholungen. Auch heute ist die Kursnotierung mehr eine offizielle als praktisch bedeutsame.

Die folgenden Ausführungen gelten den Kriegserscheinungen. Es kann aus ihnen nur das Hauptsächlichste erwähnt werden. Am 31. Juli 1914 wurde die Goldausfuhr verboten, die Metalldeckung der Notenbank von 40 auf 20 % herabgesetzt und die Börse geschlossen. Erst am 9. Februar 1915 begannen die Devisenkursnotierungen wieder. Die langen Kurse fielen aus naheliegenden Gründen ganz weg. Außerdem notierte man bis Anfang 1916 Schlußkurse und gab dafür je zwei Kurse an, zwischen denen sich die letzten Notierungen bewegten. Anfang 1916 kehrte man zu der Friedensnotierung zurück, behielt aber die Sichtnotierungen (0 Tage) bei. Während des Krieges entwickelte sich die holländische Valuta zur Standard-Valuta der Welt und löste bis zu gewissem Grade, wahrscheinlich vorübergehend, die englische Valuta ab; dieser Zustand wurde hauptsächlich gefördert durch die große Stabilität der holländischen Währung.

Die Auffassungen des Verfassers über das Verhältnis von Diskontpolitik und Wechselkurs beeinflussen naturgemäß seine Schilderung der Entwicklung des holländischen Diskontmarktes nicht unerheblich. Immerhin ist auch für den Andersgläubigen vielerlei aus der Darlegung zu lernen.

Der Bankdiskont der holländischen Zentralbank wurde bei Kriegsbeginn auf 6 % hinauf, bald darauf wieder auf 5 % herabgesetzt und betrug seit 1. Juli 1915 $4^1/_2$ %. Der Privatsatz sank im Jahre 1915 bis Juli auf 2 %, ging Ende 1915 kurze Zeit höher und blieb dann 1916 und 1917 auf $1^1/_4$—2 %, um am Jahresende kurze Zeit auf $4^1/_2$ % zu steigen. Es scheint, daß die starke Differenz zwischen Bank- und Privatsatz auf der Verschiedenheit des Wechselmaterials, worauf sich die Sätze beziehen, beruht. Der Zinsfuß für langfristige Gelder blieb auf über 4 %. Die große Flüssigkeit auf dem holländischen Geldmarkte äußerte sich auch in der Zunahme der Depositen bei den Depositenbanken und der Konto-

korrentsaldi bei der Zentralbank. Der holländische Warenhandel sah allmählich seine Vorräte schwinden, hielt sich aber anderseits von langfristigen Anlagen zurück, um für das Kriegsende gerüstet zu sein. Die Zentralbank vermehrte ihren Bestand an Geld von 162 Millionen Gulden bei Ausbruch des Krieges bis auf 700 Millionen Gulden Ende 1917. Ihr Notenumlauf stieg in der gleichen Zeit von 428 Millionen auf 873 Millionen. Es waren also im Umlauf Anfang August 1914 266 Millionen, Ende 1917 dagegen nur 173 Millionen nicht bargedeckte Banknoten. Man sieht daran, daß die Zentralbank per Saldo den Markt von Zirkulationsmitteln um rund 90 Millionen Gulden entlastet hat, daß aber der Gesamtumlauf an Zirkulationsmitteln ungemein stark gestiegen ist. Der gegen die Zentralbank gerichtete Vorwurf, eine Geldinflation unterstützt zu haben, ist insoweit hinfällig. Der Frage, wo die Banknoten im Verkehr sich aufhalten, tritt der Verfasser nur andeutungsweise näher. Man ist versucht, zu vermuten, daß sie zu erheblichem Teil Kassenreserven auch ausländischer Geschäftsleute sind. Daß sie großenteils Kassenreserven sind, erkennt man an dem niedrigen Privatdiskont.

Die holländischen Devisenkurse auf die kriegführenden Staaten stehen natürlich „günstig". Dagegen stehen sie ungünstig auf Schweden, da Schweden sich seit Frühjahr 1916 weigerte, Gold zu nehmen, eine Erscheinung, die in Schweden zu der Merkwürdigkeit des Disagio auf Gold führte. Das Verfahren wurde sanktioniert durch das schwedische „Goldgesetz" vom 4. Februar, das die freie Prägung suspendierte. Dänemark folgte dem Beispiel durch das Gesetz vom 17. Mai 1916. Erst durch die Valutaregulierung zwischen Schweden und England im Jahre 1916, durch die der englische Kurs in Schweden beträchtlich stieg, konnte Holland seine Schulden mit englischer Devise begleichen. Später stieg die schwedische Devise aber wieder weit über den Paristand.

Man hat der holländischen Notenbank den Vorwurf gemacht, daß sie durch ungehinderte Notenabgabe die „Inflation" unterstützt habe, wodurch die Preise wesentlich gestiegen seien. Der Verfasser nimmt die Bank dagegen im wesentlichen in Schutz. Mir scheint, daß Angriff und Verteidigung aneinander vorbei reden. Wollte man behaupten, Holland weise besondere Spuren einer Inflation auf, so würde man um gute Gründe verlegen sein. Wohl aber kann man mit guten Gründen behaupten, daß fast die ganze Welt den Folgen der Inflation durch die gesteigerte Notenausgabe unterliegt, bei den kriegführenden Staaten verstärkt durch Goldentblößung und Agio. An der allgemeinen Erscheinung nimmt Holland teil. Es hätte sich ihr ebenso wie Schweden und Dänemark teilweise entziehen können durch Suspension der Goldprägung und Goldannahme. Ob es gut oder schlecht daran getan hätte, ist eine andere Frage. Der Verfasser tritt den Gegnern der Inflationstheorie bei durch den Hinweis darauf, daß die Güter auch durch andere Gründe als durch Inflation im Preise steigen können. Er mißversteht m. E. die Frage.

Wenn der Bedarf zunimmt und Güter vernichtet werden, wirkt es, wenn das Gold das Schicksal der anderen Güter teilt, auf den Preis nicht; das Geld macht die Folgen des Mangels ebenfalls mit. Ein Steigen nur der Nichtgeld-Güter läßt allerdings den Wert dieser Güter allein steigen. Aber das ist dann ja eben eine relative Vermehrung des Goldvorrats, d. h. eine Inflation.

Die Behauptung, daß die Devisenarbitrage im Kriege nicht mehr wirksam sei, weist der Verfasser mit guten Gründen zurück. Die gegenseitige Abhängigkeit der Devisenkurse besteht auch heute noch, nur seien die möglichen Spannungen infolge der größeren Kosten und Risiken größer geworden.

Einen großen Umfang habe die Valutaspekulation namentlich in deutscher und österreichischer Valuta angenommen. Das sei zurückzuführen auf die großen Schwankungen dieser Valuta und auf die große Menge unbeschäftigt liegender Mittel. Die Ausdehnung der Valutaspekulation äußere sich besonders in dem Aufkommen der Zeit- und Prämiengeschäfte.

Die Betrachtung der holländischen Kurse im einzelnen hat für denjenigen, der die theoretische Auffassung nicht teilt, nur materielles Interesse. Die deutsche Valuta begann schon sehr bald nach Kriegsbeginn zu sinken. Der Paristand 59,26 war schon Ende August 1914 mit 58 wesentlich unterschritten, und der Kurs sank im Oktober 1914 auf 53,65, um sich, teilweise infolge von deutschen Goldabgaben, bis auf 55,35 zu erholen. Eine ähnliche Erholung trat Anfang Dezember 1914 ein. Das Jahr schloß mit etwa 54,10. Das Jahr 1915 brachte ein teilweise aufgehaltenes Sinken der deutschen Valuta, das sich im Dezember 1915 verstärkte, und das Jahr schloß mit 42,35. Die Regelung des deutschen Devisenverkehrs, die am 28. Januar 1916 in Kraft trat, brachte eine Erholung bis auf $44{,}17^1/_2$. Dann sank die deutsche Valuta weiter, bis die schärfere Zentralisation und Kontrolle der deutschen Ein- und Ausfuhr ein Steigen zur Folge hatte. Am 6. Mai 1916 stand die deutsche Devise wieder $46{,}02^1/_2$. Nach vielerlei Wechsel endigt das Jahr 1916 mit einem Kurse von 41,55. Das Jahr 1917 stand unter dem Einfluß starker politischer Wirkungen. Der Abbruch der deutsch-amerikanischen Beziehungen, die Mitte Februar 1917 erfolgende Ergänzung der Devisenhandelsbestimmungen, die Torpedierung der holländischen Schiffe, die Erhöhung der deutschen Kohlenausfuhr, Friedenshoffnungen und ihr Verschwinden, Goldsendungen, Begebung von deutschen Anleihen in Holland, das deutsch-holländische Kreditabkommen vom 6. Oktober 1917 und die Offensive in Italien verursachten ein Auf und Ab. Am 26. Oktober 1917 war die Devise auf den bis dahin niedrigsten Satz von 21,00 gesunken; von da ab stieg sie bis Ende des Jahres wieder auf 45,30.

Mit Bezug auf die Kurse für österreichische, englische, französische und amerikanische und neutrale Devisen muß auf die Darstellung selbst verwiesen werden.

Gut geordnetes und übersichtliches statistisches Material mit guten Diagrammen bildet einen willkommenen Anhang der Arbeit.

Wiedenfeld, Kurt. Staatliche Preisfestsetzung; ein Beitrag zur Kriegs-Preispolitik. Bonn (A. Marcus & E. Webers Verlag) 1918. 56 Seiten. Preis nicht gebunden ℳ 3.60.

Der Verfasser beginnt seine Darstellung mit einem Hinweis auf den grundsätzlichen Unterschied in der Bewegung der Umlaufsmittel im Frieden und im Kriege. Während im Frieden die Banknotenausgabe durch die Bedürfnisse der Produktion bestimmt werde, sei im Kriege das Konsumtivbedürfnis des Reiches entscheidend; die Reichsbank wurde ermächtigt, statt nur Warenwechsel auch Reichswechsel und Schatzanweisungen als Notendeckung zu benutzen; gleichzeitig seien die Darlehnskassenscheine als Mittel zur Mobilisierung von Vermögensbestandteilen hinzugekommen. Weder die auf diese Weise geschaffenen Noten noch die Darlehnskassenscheine kehrten in organisch-selbsttätiger Weise an die Ausgabestellen zurück. So wird also im Kriege der Zahlungsmittelbedarf gewiß nicht vermehrt, ohne daß ein Bedarf nach Zahlungsmitteln auftritt. Aber dieser Bedarf ist größtenteils einmalig — wenn das Reich seine Zahlungsverpflichtungen erfüllt — und dem volks-

wirtschaftlichen Rundlauf der Güter und Leistungen entrückt. Der Zahlungsmittelvorrat wird also nicht im Einklang mit dem volkswirtschaftlichen Dauerbedarf gehalten. Immer neue Zahlungsmittel werden in den Verkehr hineingepumpt, ohne daß sie wieder herausgelangen können. Das Gleichgewicht des Geldwertes wird gestört, das Geld entwertet." Auf diese Weise sei der Bestand der papierenen Umlaufsmittel und der Giroguthaben bei den Notenbanken von Ende 1913 bis Ende 1917 von 3,7 auf 26,4 Milliarden Mark gewachsen.

Diese Darstellung Wiedenfelds kann nicht unwidersprochen bleiben. Wenn nicht der Bedarf an Umlaufsmitteln übermäßig gespeist worden ist, wie können dann Zahlungsmittel in den Verkehr hineingepreßt worden sein? Tatsächlich wehrt sich der Verkehr gegen ein Übermaß von Zahlungsmitteln, mögen sie kommen, woher sie wollen, genau so wie im Frieden; er gibt den Überfluß genau so wie im Frieden an die Banken und schließlich an die Ausgabestellen zurück, und diese nehmen sie an. Von einer Störung dieses Zurückfließens kann man nicht sprechen. Der Unterschied liegt ganz allein darin, daß die Ausgabestellen, Reichsbank und Zentraldarlehnskasse, ihre Enthaltsamkeit geändert haben. Die Diskontierung von Reichswechseln gab nur den Anlaß. Wenn die Reichsbank auf einmal ihre Grundsätze der Notendeckung ändert derart, daß sie eine ungeheure Menge neuer Geldsurrogate in den Verkehr bringt, so ereignet sich das, was in zahllosen Fällen von Geldentwertungen immer geschieht, daß nämlich das gute Geld aus dem Lande wandert und vom Zeitpunkt der Übersättigung ab das offene oder verschleierte Agio auftritt. Hätte die Reichsbank sich rechtzeitig gewehrt und denjenigen Ansprüchen, die zu einem Übermaß des Umlaufs dieses Zahlungsmittels führen mußten, ausreichende Diskonterhöhung entgegengestellt, so brauchten wir trotz passiver Zahlungsbilanz kein Agio zu haben; wehrte sie sich aber nicht ausreichend, so bedurfte es der Reichswechsel nicht; auch wenn die Reichsbank mitten im Frieden gesteigertem Kapitalbegehr gegenüber die Diskontschraube lose läßt und sich um das im Verkehr zulässige Notenquantum nicht kümmert, tritt an einem gewissen Punkte Agio ein. Es kann nicht zugegeben werden, daß die Wechsel des Reiches hier, weil auf Konsumtivkredit beruhend, einen grundsätzlichen Unterschied machen. Dabei hätte die Reichsbank seit Kriegsbeginn ruhig die Notenausgabe wesentlich verstärken können; namentlich seitdem große Flächen besetzter Gebiete mit zu versorgen waren; aber die Erhöhung des Notenumlaufs war viel zu groß. Freilich wäre es nach Aufhebung der Bareinlösungspflicht nicht leicht gewesen, die Grenze zu finden; notwendig wäre gewesen, einen begrenzten Barvorrat im Verkehr zu lassen.

Es soll mit diesen Ausführungen nicht gesagt sein, daß die Reichsbank die Notenpolitik, die sie einschlug, besser hätte unterlassen sollen. Sie hatte die Wahl, den Diskontsatz zu steigern und das Reich und alle anderen Kreditnehmer dadurch zu zwingen, sich anderswo Kapital zu leihen und nicht auf dem Noten- und Darlehnskassenscheinwege, oder aber das Agio ins Land zu bringen. Was das Bessere war, steht noch dahin. Das Reich hätte höhere Zinsen zahlen müssen, die Einfuhrartikel wären billiger geblieben, die aufgezwungene Sparsamkeit der Bevölkerung wäre geringer gewesen. Wer will diese möglichen Folgen ausmessen und gegeneinander abwägen?

Das, was der Verfasser im Zuge seiner Ausführungen sagen will, daß der Maßstab des Preises, das Geld, nicht seinen alten Wert mehr hat, bleibt dennoch richtig. Man kann sogar hinzufügen, daß das Gold selbst nicht wertbeständig ist und gerade jetzt sich deutliche Zeichen einer Wertverringerung des Goldes bemerkbar

machen; kein Wunder, wenn ein so großer Teil der Welt seine Zahlungsmaschinerie im wesentlichen nicht mehr mit Gold, sondern mit Papier konstruiert, so kann das auf den gesamten Begehr der Ware Gold nicht ohne Einfluß bleiben. Die Geldentwertung bei uns setzt sich demzufolge zusammen aus zwei Teilen, der an den Devisenkursen meßbaren Entwertung unserer Valuta gegenüber Ländern mit gesund gebliebener Goldwährung und der Verringerung des Geldwertes selbst.

Dem schlechter gewordenen Gelde steht, so führt der Verfasser weiter aus, eine Verteuerung aller Waren gegenüber. Ein wesentlicher Teil dieser Teuerung hätte bei so ungeheurem Kriegsbedarf, bei dem Fortfall vieler ausländischer Produkte und ihrer Ersetzung durch teure Ersatzmittel, bei der so wenig rationellen Betriebsweise (man denke nur an die Folgen ungenügender Kohlenbelieferung, die Einstellung ungeübter und knapp genährter Arbeiter und die Folgen fortgesetzter Betriebsumstellungen), auch ohne Einfluß der Geldentwertung eintreten müssen.

Nach diesen vorbereitenden Ausführungen widmet der Verfasser sich dem eigentlichen Thema, der staatlichen Preisfestsetzung.

Wiedenfeld beginnt mit dem Satz, daß eine staatliche Preisfestsetzung erfolgen müsse. Ich finde als Begründung nur die Sätze, daß die Preise die Höhe überschritten haben, die nach Maßgabe der Produktionskosten als „berechtigt“ angesehen werden kann, daß die Befriedigung der Kriegsbedürfnisse nicht auf die Zufälligkeiten rein privater Vereinbarungen abgestellt werden könne, und daß das auch zur Preisregelung der Privatversorgung nötige, weil beide Vorgänge nur zwei Seiten einer und derselben Erscheinung seien. Weder das eine noch das andere leuchtet ein. Einleuchten würde mir nur der Hinweis, daß stark steigende Preise aller notwendigen Mittel eine Volkswirtschaft mit freier Preisbildung den großen Massen nicht die Möglichkeit läßt, sich gegenüber durch Besitz und Einkommen wesentlich bevorzugten Mitbürgern zu erhalten.

Die amtliche Preisfestsetzung könne nicht sofort beginnen, wenn die Preise anziehen, denn das Chaos der Warenmärkte müsse erst übersehbar sein. Niemand könne wissen, auf welche Waren die Kriegswirkungen sich besonders erstrecken. Andernfalls käme ein Zwang heraus, der die Stimmung verderbe und die Gütererzeugung auf falsche Bahnen lenke. Bei Gütern, die hinreichend erzeugt würden, dürfe überhaupt eine amtliche Preisregelung nicht erfolgen; alle Preisregelung müsse auf Mengenverteilung gerichtet sein. Den Zeitpunkt im einzelnen zu bestimmen, müsse dem Gefühl der Behörden überlassen bleiben. Es wäre verfehlt gewesen, gleich zu Beginn des Krieges Preise festzulegen, und ebenfalls verfehlt, sie etwa so festzulegen, daß man einen gewissen Prozentsatz auf die Friedenspreise draufgeschlagen hätte.

Wer des Verfassers Ansichten über diese Frage nicht teilt, wird durch seine Ausführungen nicht anderen Sinnes werden; dazu reicht die gegebene Begründung nicht annähernd aus.

Mit Bezug auf die Frage der Höhe der Preise kehren Vorstellungen gerechter Einkommensverteilung wieder; der Preis muß „angemessen“ sein. So weit sind wir also nach vier Kriegsjahren, daß einer unserer besten Nationalökonomen die Frage des Preises nur unter diesem Gesichtswinkel sieht. Glücklicherweise bleibt der Verfasser dem von ihm selbst aufgestellten Ziele nicht durchaus treu. Bei der Frage der Deckung des Zivilbedarfs kommt ihm der Gedanke, daß sowohl der zu niedrige als auch der zu hohe Preis unliebsame Wirkungen auf den Verbrauch hat; aber

dem von ihm ausgesprochenen Gedanken, daß alles unter die Idee der Kriegsnotwendigkeit zu stellen ist, kommt der Verfasser so wenig nach, daß er weder die Frage des angemessenen Preises noch die der Verbrauchswirkung unter dem Gesichtspunkte der Kriegsnotwendigkeit prüft. Hätte er es getan, so wäre er vielleicht darauf gekommen, daß gerade die Produkte, die wir zur Genüge besitzen und noch fortgesetzt herstellen, eine Rationierung und Mindestpreisfestsetzung ebenfalls erfordert haben würden; wie auch, daß in vielen Fällen Produktions- und Verbrauchsrücksichten die Festsetzung zweier Preise nötig machten, deren Spanne der Staat in die Tasche stecken oder aus seiner Tasche zuzahlen mußte. In anderem Zusammenhang wird dieser Fall von ihm selbst erwähnt.

Wenn die Produktionskosten Maßstab der Preise sein sollen, so müssen sich die Produktionskosten berechnen lassen. Das hat Schwierigkeiten; deren eine liegt darin, daß verschiedene Produktionswerkstätten nicht gleiche Produktionskosten haben; das würde zu verschiedenen Preisen und, da man nicht auch den Abnehmern verschiedene Preise anrechnen kann, zur Gründung einer staatlichen Zwischenhandelsstelle führen. Diese hinwiederum werde leicht zu kompliziert. Außerdem könne man durch den Staat nicht Produktionskosten bei großer Zahl von Erzeugern feststellen lassen. Sodann müsse der Unternehmer an Verbesserungen interessiert bleiben.

Nach diesen Hinweisen gelangt der Verfasser auf privatwirtschaft-wissenschaftliches Gebiet; er erwägt die Frage, ob man unter diesen und jenen Umständen Produktionskosten überhaupt zuverlässig berechnen könne. Dem Verfasser widerfährt hierbei mehrfaches Mißgeschick; man kann ihm den Vorwurf nicht ersparen, daß er hier Dinge sagt, vor denen ihn ein genaueres Studium der einschlägigen Literatur bewahrt hätte. Allgemeine Kosten werden nach Wiedenfelds Meinung allgemein nach produktiven Löhnen aufgeschlagen: er ist im Irrtum. Der Aufschlag nach produktiven Löhnen ist vorzugsweise üblich bei Betrieben, die sich der Abteilungskalkulation bedienen; in diesen aber geschieht die Aufteilung nach Abteilungen meist **nicht** nach produktiven Löhnen; er verwechselt die Abteilungsaufteilung mit der Stückaufteilung. Das Problem, im gemischten Werk die Kosten der Produktionsstufen zu berechnen, sei, so sagt der Verfasser, nicht gelöst; ich bezweifle, ob der Verfasser die Arbeiten von Calmes, Rupp und Wagner über diesen Punkt kennt; sonst würde er nicht auch hier von einer allgemeinen Übung gesprochen haben. Von den Abschreibungen sagt der Verfasser, daß sie nach den erzielbaren Preisen sich richten und nicht diese Preise bestimmen; weil der Verfasser in Gewinn- und Verlustkonten gesehen hat, daß sie nicht wie produktive Kosten verrechnet werden und in ihnen von der Gewinnhöhe abhängig sind, behauptet er, das sei in der Selbstkostenberechnung auch so. Wegen dieser angeblichen Mängel sei die Berechnung der Preise auf Grund der Selbstkosten Utopie. Das ist ein unrichtiges Urteil. Zweifellos ist es schwierig, die Selbstkosten einer großen Zahl von Betrieben genau nachzurechnen; ebenso ist es sicher, daß vor Abschluß der Kalkulationsperioden an mehreren Stellen Schätzungen nicht zu umgehen sind; auch das ist zuzugeben, daß sich Meinungsstreit auftun würde, und daß Personalverhältnisse Schwierigkeiten machen würden. Aber wozu dient es, die vorhandenen Schwierigkeiten durch nur angebliche zu vermehren?

Mit einem Hinweis auf die Schwierigkeiten der Festsetzung der Gewinnzuschläge schließt die Schrift.

Mitteilungen des Vereins deutscher Reklamefachleute. Berlin W 9. Heft 7/8, Juli/August 1918.

Das vorliegende Heft enthält einen Aufsatz von Hanns Kropf, Cöln, über Werbewissenschaftliche Seminararbeiten an Hochschulen, die die Arbeiten des Reklameseminars der Handelshochschule Cöln gegenüber einer Kritik Weidenmüllers verteidigt. Man ersieht daraus, daß das Ziel des Reklameseminars nicht die Ausbildung von Werbefachleuten sein soll; vielmehr soll es einen Meinungsaustausch über die Praxis der Reklame herbeiführen, statistische Reklameergebnisse sichten und Leitsätze aufstellen, die allgemeine Gültigkeit haben. Es handelt sich demnach, wie es scheint, um ein kleines Forschungsinstitut. Daß die Propaganda eine privatwirtschaftliche Betätigung darstellt, scheint dem Verfasser nicht zum Bewußtsein zu kommen, und so haben wir leider auch hier die im Reklamewesen auch andererorts beobachtete Erscheinung festzustellen, daß das sich geltend machende Streben nach wissenschaftlicher Vertiefung der Propagandatechnik sich nicht in den durch die Überlieferung gebotenen Rahmen hineinzufinden weiß.

Ein kleiner Beitrag von Weidenmüller im gleichen Doppelheft stellt für derartige Seminare die Forderung auf, daß sie den Nachwuchs der Werbewissenschaftler schulen; als Forschungsinstitut will er sie nicht betrachtet wissen.

An dieser Kontroverse über das, was Seminare sollen und nicht sollen, zeigt sich ebenfalls eine nicht hinreichende Berücksichtigung der in Forschung und Lehrbetrieb gewonnenen Erfahrungen. Ein Seminar soll sowohl als Lehrstätte als auch als Forschungsstätte wirken und in beiden Richtungen das Beste zu erreichen suchen; das Seminar ist der Ort, die Mitglieder zu produktiver Arbeit zu erziehen; damit ergibt sich Verbindung von Belehrung und Forschung von selbst. Wollen die Reklameleute die Seminarziele willkürlich begrenzen, so verzichten sie ohne Not auf den vollen Ertrag ihrer wissenschaftlichen Arbeit.

Sehr zu billigen sind dagegen Weidenmüllers Warnungen vor überspanntem Militarismus. Seine treffenden Darlegungen lassen die Hoffnung reifen, daß die Ziele der Reklamewissenschaftler auch nach einer anderen Richtung hin eine Bereinigung erfahren; mir scheint, daß, solange sich die Versuche wissenschaftlicher Durchdringung des Gegenstandes nicht in die Ziele der gesamten wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre einzufügen wissen, sie zu isoliert stehen, um kräftig voranschreiten zu können.

Bott, Karl. Die neuzeitliche Organisation des Geschäftsbetriebes. Einführung in die Organisation des kaufmännischen Kontors mit 81 Vordrucken, Karteimustern und anderen Abbildungen. Wilna (Verlag der Zeitung der 10. Armee. Für den Buchhandel in Deutschland: Deutschnationale Buchhandlung G. m. b. H., Hamburg 36) 1918. 103 Seiten. Preis in Karton ℳ 2.50.

In der neuzeitlichen Kontortechnik spielt das Karteiwesen eine große Rolle, und es ist recht und billig, daß man diesem Gegenstande gebührende Aufmerksamkeit zuwende. Aber man darf nicht so tun, als ob das Karteiwesen „die Organisation" sei. Das ist ungefähr so, als ob man einen Registrator als geistigen Leiter des Unternehmens betrachten wollte. Der Fehler ist genau so schwer, wie wenn Autoren sich mit der Fabrikorganisation beschäftigen und es in unwissen-

schaftlicher Weise verschmähen, sich mit den technischen Einzelheiten abzugeben. Ein weiterer Fehler der Karteifreunde ist, daß sie die Vorteile des Karteiwesens übertreiben und es als erwiesen hinstellen, daß die Benutzung von Karten unter allen Umständen ein Vorteil sei.

Abgesehen von diesen Fehlern der Gesamtanschauung bietet die Schrift Botts in Einzelheiten Willkommenes. Die Darstellung der Karteieinrichtungen stellt eine für Lehrzwecke recht brauchbare Grundlage dar, die namentlich durch die Zeichnungen anschaulich unterstützt wird. Allerdings fehlen Erörterungen der verschiedenen Ordnungsgrundsätze durchaus, wie denn der Verfasser auf eine irgendwie tiefer schürfende Untersuchung durchaus verzichtet. Die Ausführungen über die gesetzliche Zulässigkeit sind lückenhaft und werden wesentlichen Einwendungen nicht gerecht. Die Anwendung der Sprechmaschine wird kurz erwähnt, ohne daß die Voraussetzungen der Anwendbarkeit geprüft werden. Auch die übrigen Büromaschinen werden nur skizzenhaft dargestellt. Die gleiche Art der Bearbeitung findet sich bei der Untersuchung der Registraturmethoden. Drei Formen der Ordnung (Alphabet, Nummern, Sache) werden mitgeteilt, aber eine durchgreifende Vergleichung der Anwendungen wird nicht versucht. Andererseits ist die Darstellung der technischen Einzelheiten durch Wort und Bild recht geschickt. Einzelne Abschweifungen in das Gebiet der Kundenwerbung, der Buchführung u. dgl. sind ziemlich primitiv; den Verfasser zieht es hier immer wieder schnell in das Gebiet der äußeren Form und Handhabung zurück.

Hätte der Verfasser sein Buch betitelt: „Die technischen Mittel des Kontorbetriebs" und hätte er auf die Ausführungen, die darüber hinausgehen, verzichtet, so wäre das Büchlein besser geworden als es ist. Vielleicht entschließt sich der Verfasser zu einer neuen Arbeit dieser Art; würde er dann die Besonderheiten dieser Einrichtungen in Wort und Bild ausführlicher zur Darstellung bringen, so würde ihm mancher Leser Dank wissen.

---

12. Jahrgang Dezember 1918 11/12. Heft

Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung

Herausgegeben von

E. Schmalenbach
Professor der Handelstechnik an der Handelshochschule Cöln

Inhaltsverzeichnis

Der 12. Jahrgang erscheint in sechs Doppelheften
Bezugspreis für das Halbjahr 6 Mark

G. A. Gloeckner


Verlag · Leipzig

Buchdruck von Julius Klinkhardt in Leipzig